Seria
TATĂ BOGAT

ROBERT T. KIYOSAKI s-a născut și a crescut în Hawaii. Provine dintr-o remarcabilă familie de profesori; tatăl său a condus Departamentul de Educație al Statului Hawaii. După terminarea liceului, și-a continuat studiile la New York. Absolvind facultatea, a intrat în Marina Americană și a luptat în Vietnam, ca ofițer și pilot de elicopter.
În 1977, a înființat o companie ce a scos pe piață primul portofel din nailon pentru surferi, care în scurtă vreme a devenit un produs de mare succes. Creațiile sale au apărut în *Runner's World*, *Gentleman's Quarterly*, *Success Magazine*, *Newsweek* și chiar în *Playboy*.
La 47 de ani s-a pensionat, dar se ocupă în continuare de investiții, în special în domeniul imobiliar.
În 1995, a devenit cofondator al unei organizații internaționale cu profil educațional, care funcționează în șapte țări și care și-a propus inițierea cursanților în arta afacerilor și a investițiilor. În calitate de specialist în educație, a vorbit de la cele mai importante tribune, la fel ca și Og Mandino, Zig Ziglar sau Anthony Robbins.
Este creatorul jocului CASHFLOW în trei variante (pentru copii, adulți și avansați), ce reproduce condițiile unei piețe reale și îi inițiază pe jucători în secretele lumii financiare.

SHARON L. LECHTER, coautoare a volumului de față, a colaborat cu Robert Kiyosaki și la volumele *Tată bogat, tată sărac* (Curtea Veche Publishing, 2000), *Copil bogat, copil isteț* (Curtea Veche Publishing, 2002), *Profețiile tatălui bogat* (Curtea Veche Publishing, 2007), *Cadranul banilor* (Curtea Veche Publishing, 2007), *Tânăr și bogat* (Curtea Veche Publishing, 2007) și *Școala de afaceri* (Curtea Veche Publishing, 2007).
După ce a absolvit cu *Summa Cum Laude* Universitatea de Stat din Florida, obținând o diplomă în contabilitate, Sharon L. Lechter s-a angajat la o mare firmă de profil. A devenit expert contabil la o companie IT, apoi director de impozite la o companie națională de asigurări. Este fondatoare a primei reviste pentru femei din Wisconsin.
În calitate de soție și mamă a trei copii, s-a orientat spre învățământ. Împreună cu inventatorul primei cărți electronice (*talking book*) a ajutat la extinderea acestei industrii.
Este o pioneră în dezvoltarea noilor tehnologii care încearcă să readucă pe cât posibil cărțile în viața copiilor. S-a implicat din ce în ce mai mult în formarea celor mici, devenind o militantă în domeniul matematicii, al calculatoarelor, cititului și scrisului.
În prezent, își concentrează eforturile în direcția creării instrumentelor educaționale necesare celor interesați să-și îmbunătățească educația financiară.

ROBERT T. KIYOSAKI
în colaborare cu
SHARON L. LECHTER

GHID DE INVESTIȚII

Cum să investești ca un om bogat

Traducere din limba engleză de
Maria Melania Sârbu

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României
KIYOSAKI, ROBERT
Ghid de investiții : cum să investești ca un om bogat / Robert T. Kiyosaki în colab. cu Sharon L. Lechter ; trad: Maria-Melania Sârbu. - București: Curtea Veche Publishing, 2007
ISBN 978-973-669-463-9

I. Lechter, Sharon
II. Sârbu, Maria-Melania (trad.)

336

Coperta colecției: GRIFFON AND SWANS PRODUCTIONS
www.griffon.ro

ROBERT T. KIYOSAKI
with SHARON L. LECHTER, C.P.A.
Rich Dad's Guide to Investing:
What the Rich Invest In That the Poor and Middle Class Do Not!

Copyright © 2000 by Robert T. Kiyosaki
and Sharon L. Lechter
All rights reserved.

CASHFLOW is the trademark of CASHFLOW Technologies, Inc.

© CURTEA VECHE PUBLISHING, 2006
pentru prezenta versiune în limba română

ISBN 978-973-669-463-9

Mulțumiri

Pe data de 8 aprilie 1997 am lansat oficial volumul *Tată bogat, tată sărac*. Am publicat o mie de exemplare, gândindu-ne că vor fi suficiente pentru un an. S-a ajuns însă la un milion de exemplare, fără să fi cheltuit niciun dolar pentru publicitate, iar succesul de care s-au bucurat cărțile noastre *Tată bogat, tată sărac* și *Cadranul banilor* este mai presus de orice așteptări. Cererea pentru aceste volume se datorează în primul rând publicității „din vorbă-n vorbă", cea mai bună modalitate de marketing.

Ghid de investiții a fost scris în semn de mulțumire pentru toți cititorii, datorită cărora *Tată bogat, tată sărac* și *Cadranul banilor* au devenit cărți de renume.

Succesul înregistrat ne-a adus noi prieteni, dintre care mulți au contribuit la realizarea acestei cărți. Vrem să adresăm mulțumiri prietenilor noștri, mai noi sau mai vechi, pentru ajutorul acordat. Cerem scuze celor care ne-au ajutat, dar al căror nume am omis să-l trecem pe listă, și vrem să le oferim cele mai calde mulțumiri.

Pentru sprijin tehnic și moral, mulțumim prietenilor noștri: Diane Kennedy, contabil public acreditat; Rolf Parta, contabil public acreditat; dr. Ann Nevin, specialist în psihologie pedagogică; Kim Butler, consilier financiar autorizat; Frank Crerie,

broker de investiții; Rudy Miller, investitor în companii cu capital de risc; Michael Lechter, avocat specializat în domeniul drepturilor de proprietate intelectuală; Chris Johnson, avocat specializat în domeniul valorilor mobiliare; dr. Van Tharp, specialist în psihologia comportamentului investițional; Craig Coppola, specialist în afaceri imobiliare comerciale; dr. Dolf DeRoos, specialist în investiții din domeniul afacerilor imobiliare; Bill și Cindy Shopoff, specialiști în investiții din domeniul afacerilor imobiliare; Keith Cunningham, specialist în reconstrucția corporațiilor; Wayne și Lynn Morgan, specialiști în domeniul afacerilor imobiliare; Hayden Holland, specialist în trusturi; Larry Clark, antreprenor în domeniul afacerilor imobiliare; Marty Weber, antreprenor social; Tom Weisenborn, agent de bursă; Mike Wolf, antreprenor; John Burley, investitor în afaceri imobiliare; dr. Paul Johnson, Profesor în Gestiunea afacerilor la Universitatea Thunderbird; Școala Americană de Management Internațional; Carolita Oliveros, profesor la Universitatea din Arizona și la Universitatea Thunderbird; Larry Gutsch, consilier de investiții; Liz Berkenkamp, consilier de investiții; John Milton Fogg, editor; Dexter Yager și familiei Internet Services; John Addison, Trish Adams, specialiști bancari în probleme legate de ipoteci; Bruce Whiting, contabil public autorizat, Australia; Michael Talarico, investitor în afaceri imobiliare, Australia; Harry Rosenberg, contabil public autorizat, Australia; dr. Ed Kohen, consilier financiar, Australia; John Hallas, om de afaceri, Australia; Dan Osborn, consilier de schimb valutar, Australia; Nigel Brunel, comerciant de valori mobiliare, Australia; David Reid, avocat specializat în domeniul valorilor mobiliare, Canada; Thomas Allen, avocat specializat în domeniul valorilor mobiliare, Canada; Kelvin Dushnisky, consilier general, Canada; Alan Jacques, consilier de afaceri, Canada; Raymond Aaron, consilier de afaceri, Canada; Dan Sullivan, consilier de afaceri, Canada; Brian Cameron, consilier pentru tranzacționarea valorilor mobiliare, Canada; Jannie Tay, consilier de afaceri și investiții, Singapore; Patrick Lim, consilier de investiții în afaceri imobiliare, Singapore; Dennis Wee, consilier de investiții în afaceri imobiliare, Singapore; Richard și Veronica Tan, consilieri de afaceri, Singapore; Bellum și Doreen Tan, consilieri de afaceri, Singapore; C.K. Teo, consilier de afaceri, Singapore; Nazim Kahn, avocat, Singapore; K.C. See, consilieri de afaceri, Malayezia; Siew Ka Wei, consilieri de afaceri, Malayezia; Kevin Stock, Sara Woolard, Joe Sposi, Ron Barry, Loral Langemeier, Mary Painter și Kim Arries.

Cu apreciere, îi acordăm mulțumiri, in memoriam Cynthia Oti. Cynthia a fost comentator financiar pentru postul de radio KSFO — San Francisco, California, agent de bursă, profesor și, cel mai important, o bună prietenă. Îi mulțumim și îi simțim lipsa.

Lista nu ar fi completă fără menționarea incredibilei noastre echipe din cadrul Cashflow Technologies, căreia îi acordăm mulțumiri.

Vă mulțumim,
Robert și Kim Kiyosaki
Sharon Lechter

Sfatul unui tată cu privire la procesul investițional

Cu ani în urmă, l-am întrebat pe tatăl bogat:
„Ce sfat ai da investitorului de nivel mediu?"

Răspunsul lui a fost:
„Să nu rămână la nivel mediu!"

Regula 90/10 a banilor

Cei mai mulți dintre noi am auzit de regula 80/20. Cu alte cuvinte, 80% din succesul nostru se datorează unui procent de 20% din eforturi. Descoperită de economistul de origine italiană, Vilfredo Pareto în 1897, această regulă este cunoscută sub denumirea de Principiul efortului minim.

Tatăl bogat era de acord că această regulă se aplică în toate domeniile, mai puțin atunci când vine vorba de bani. În cazul banilor, el considera că mai potrivită este regula 90/10. Tatăl bogat a observat că 10% din oameni dețin 90% din bani. El sublinia faptul că, în industria de film, 10% dintre actori câștigă 90% din bani. De asemenea, a observat că 10% dintre sportivi câștigă 90% din bani, la fel și 10% dintre muzicieni. Aceeași regulă 90/10 se aplică și în lumea investițiilor, de aceea sfatul pe care tatăl bogat îl dă investitorilor este: „Să nu fi de nivel mediu!" Un articol apărut recent în *The Wall Street Journal* prezintă același punct de vedere. Articolul precizează faptul că 90% din acțiunile companiilor din America sunt deținute doar de 10% din oameni.

Cartea de față vă dezvăluie modul în care unii dintre investitorii care fac parte din categoria celor 10% au obținut 90% din bogății, și vă învață cum puteți să realizați și voi același lucru.

INTRODUCERE

Ce veți învăța din această carte

Comisia pentru tranzacționarea valorilor mobiliare (CTVM) a Statelor Unite definește Investitorul Acreditat ca fiind un individ care are:

1. un venit anual de 200 000 de dolari sau mai mult, ori
2. un venit anual al cuplului de 300 000 de dolari sau mai mult, ori
3. capitaluri în valoare netă de 1 milion de dolari sau mai mult.

Aceste cerințe au fost stabilite de CTVM pentru a proteja investitorul mediu de cele mai proaste și mai riscante investiții din lume. Problema este că aceste cerințe îl feresc pe investitorul de nivel mediu și de cele mai bune investiții din lume, motiv pentru care sfatul tatălui bogat pentru aceștia este: „Nu rămâneți la nivel mediu!"

Cum am pornit de la zero

Această carte începe cu întoarcerea mea din Vietnam, în 1973. În mai puțin de un an, urma să fiu eliberat din Forțele Marine. Ceea ce însemna că, în mai puțin de un an, aveam să rămân fără slujbă, fără bani și fără niciun bun material. Prin urmare, momentul de început al acestei cărți, pe care cred că mulți îl recunoașteți, este de la zero.

A fost o provocare pentru mine să scriu această carte. Am scris-o și rescris-o de patru ori. Prima schiță a început la nivelul Investitorului Acreditat stabilit de CTVM, nivel care pornește de la un venit anual de minin 200 000 de dolari. După ce am terminat prima dată cartea, Sharon Lechter, coautoarea mea, a fost cea care mi-a reamintit regula 90/10 cu privire la bani a tatălui bogat. Ea mi-a spus: „Cartea aceasta se referă la investițiile oamenilor bogați, dar, în

realitate, mai puțin de 10% din populația Americii câștigă peste 200 000 de dolari pe an. De fapt, cred că mai puțin de 3% câștigă suficient pentru a putea fi considerați Investitori Acreditați". Așadar, provocarea a fost să mă refer în această carte la investițiile pe care le fac cei bogați, investiții care încep cu venitul minim solicitat, de 200 000 de dolari, și, în același timp, de a mă adresa tuturor cititorilor, indiferent dacă au sau nu bani pentru astfel de investiții. Lucrul acesta a fost o adevărată provocare și a constituit motivul pentru care am fost nevoit să scriu și să rescriu cartea de patru ori.

Am început cu prezentarea nivelului de bază al investitorului și vom termina cu nivelul cel mai complicat. Dar, nu vom debuta cu detalierea Investitorului Acreditat, momentul de început al cărții îl constituie anul 1973, deoarece atunci nu aveam nici slujbă, nici bani, nici bunuri materiale. O perioada din viață cu care mulți dintre noi ne-am confruntat. Tot ce aveam în 1973 era visul de a fi extrem de bogat într-o zi și de a deveni un investitor capabil să facă investiții ca cei bogați. Să facă acel gen de investiții despre care nu mulți au auzit, despre care se scrie în ziarele financiare, sau care sunt tranzacționate direct de intermediarii de investiții. Această carte începe atunci când tot ce aveam era un vis și îndrumările tatălui meu bogat pentru a deveni un investitor capabil să facă investiții de oameni bogați.

Așadar, indiferent dacă în momentul de față aveți puțini bani pentru investiții sau aveți mulți bani, și indiferent dacă dețineți cunoștințe multe sau puține despre investiții, această carte vă va fi de mare ajutor. Este scrisă într-un mod cât mai simplu posibil, dar are un subiect foarte complex. Este scrisă în așa manieră încât să folosească tuturor celor care doresc să devină investitori mai buni, indiferent de suma de bani de care dispun.

Dacă aceasta este prima carte despre investiții pe care o citiți și vă temeți că va fi foarte complicată, vă rog să nu vă faceți griji! Sharon și cu mine nu vă cerem decât să vă doriți să învățați și să citiți această carte, de la început până la sfârșit, fiind deschiși oricărei posibilități. Dacă nu înțelegeți anumite fragmente ale acestei cărți, rezumați-vă doar la a citi textul, dar continuați până la sfârșit! Chiar dacă nu înțelegeți tot, citind toată cartea, până la concluzii, veți avea mai multe cunoștințe despre acest subiect al investițiilor decât investitorii actuali de la bursă. De fapt, citind

cartea în totalitate, veți ști mult mai multe decât cei care dau sfaturi despre investiții și care sunt plătiți pentru aceasta. Această carte pornește de la situații simple și ajunge la cele complicate, fără a se pierde în detalii și elemente dificile. Din mai multe puncte de vedere, această carte începe cu explicații simple și continuă în același registru, acoperind niște strategii de investiții extrem de elaborate. Este povestea unui om bogat care devine ghidul unui tânăr, utilizând imagini și diagrame pentru a-i explica totul despre investiții, subiect întotdeauna dificil.

Regula 90/10 a banilor

Tatăl meu bogat aprecia regula 80/20 descoperită de economistul italian Vilfredo Pareto, de asemenea cunoscută ca Principiul efortului minim. Însă, când vine vorba de bani, tatăl bogat mai degrabă ține seama de regula 90/10, care spune că 10% din populație deține întotdeauna 90% din bani.

În numărul din 13 septembrie 1999 al ziarului *The Wall Street Journal* a apărut un articol care susținea opinia tatălui meu bogat cu privire la regula 90/10 a banilor. Vă prezentăm un fragment al articolului:

> „Deși se vorbește foarte mult despre fonduri mutuale pentru mase, despre bărbieri și băieți care lustruiesc pantofii vânzând ponturi legate de investiții, bursa de valori a rămas privilegiul unui grup de elită. Potrivit economistului Edward Wolf doar 43,3% din familii dețineau valori mobiliare în 1997, cel mai recent an din care avem informații. Mulți dintre aceștia dețineau portofolii relativ mici. Aproape 90% din acțiuni erau deținute de 10% dintre familiile cele mai înstărite. Concluzia: 10% cei mai bogați oameni dețineau 73% din totalul net al capitalului țării în 1997, față de 68%, procent existent în 1983."

Cu alte cuvinte, deși numărul celor care investesc a crescut în prezent, tot cei bogați continuă să se îmbogățească. În ceea ce privește deținerea de acțiuni, regula 90/10 a banilor se dovedește a fi corectă.

Personal, mă îngrijorează această situație, deoarece tot mai multe familii contează pe investițiile făcute pentru ca mai târziu să poată avea o bază financiară. Problema este că, deși tot mai mulți oameni încep să investească, foarte puțini dintre ei sunt instruiți în acest sens. Ce se va întâmpla cu acești noi investitori în momentul în care va exista o cădere bruscă a bursei, dacă acest lucru se va întâmpla? Guvernul federal al Statelor Unite ne asigură economiile împotriva pierderilor catastrofale, dar nu ne asigură și investițiile. De aceea, atunci când l-am întrebat pe tatăl meu bogat: „Ce sfat ai da unui investitor de nivel mediu?" el a răspuns: „Să nu fie de nivel mediu!"

Cum să nu rămâi la nivel mediu

Am devenit conștient de subiectul investițiilor când aveam doar 12 ani. Până la acea vârstă nu mă gândisem la noțiunea de investiții. Eram preocupat de baseball și fotbal, dar nu de investiții. Auzisem acest cuvânt, dar nu-i dădusem prea multă atenție până în momentul în care am înțeles ce putere avea. Îmi amintesc că mă plimbam pe o plajă mică împreună cu cel căruia îi spun tatăl meu bogat și cu fiul lui, Mike, cel mai bun prieten al meu. Tatăl bogat ne arăta, mie și fiului său, proprietatea pe care o cumpărase de curând. Deși aveam doar 12 ani, mi-am dat seama că tatăl meu bogat tocmai achiziționase una dintre cele mai valoroase proprietăți imobiliare din orașul nostru. Cu toate că eram mic, știam că o proprietate care dă spre ocean și spre plajă, era mult mai valoroasă decât una fără plajă. Primul lucru la care m-am gândit a fost: „Cum de-și permite tatăl lui Mike o proprietate atât de scumpă?" Stăteam acolo, cu picioarele goale mângâiate de valuri, uitându-mă la un bărbat de aceeași vârstă ca tatăl meu adevărat, care făcea una dintre cele mai mari investiții financiare din viața sa. Eram uluit că-și permite o asemenea proprietate. Știam că tatăl meu câștiga mai mult, pentru că era un funcționar guvernamental bine plătit și avea salariul mai mare. Dar știam și că tatăl meu adevărat nu și-ar fi permis niciodată să cumpere o proprietate chiar pe malul oceanului. Așadar, cum se face că tatăl lui Mike avusese bani pentru un astfel de teren când tatăl meu nu ar fi avut? Nici nu bănuiam că mi-am început cariera de investitor profesionist în momentul în care mi-am dat seama de puterea cuvântului „investiție".

Acum, după 40 de ani de la acea plimbare pe plajă cu tatăl meu bogat și fiul său Mike, mi se adresează o mulțime de întrebări, la care începusem și eu să mă gândesc în acea zi. La cursurile de investiții pe care le predau acum, primesc întrebări asemănătoare celor pe care le adresasem și eu tatălui meu bogat, ca de exemplu:

1. „Cum pot să investesc dacă nu am niciun ban?"
2. „Am 10 000 de dolari pentru investiții. În ce îmi recomandați să-i investesc?"
3. „Îmi recomandați să investesc în proprietăți imobiliare, fonduri mutuale sau acțiuni?"
4. „Pot să cumpăr proprietăți imobiliare sau acțiuni fără niciun ban?"
5. „Nu e nevoie de bani ca să câștigi bani?"
6. „Nu e riscant să investești?"
7. „Cum poți să ai profituri mari cu un risc redus?"
8. „Pot să investesc împreună cu dumneavoastră?"

Astăzi tot mai mulți oameni încep să-și dea seama de puterea ascunsă în cuvântul „investiții". Mulți vor să afle cum pot obține această putere. Citind cartea, sunt convins că veți găsi răspunsurile la aceste întrebări, iar dacă nu, veți fi motivați să cercetați mai departe și să găsiți răspunsuri potrivite pentru voi. Acum mai bine de 40 de ani, cel mai important lucru pe care tatăl meu bogat l-a făcut pentru mine a fost de a-mi stârni curiozitatea în legătură cu subiectul investițiilor. Curiozitatea mi-a fost stârnită atunci când mi-am dat seama că tatăl celui mai bun prieten al meu, care câștiga mai puțin decât tatăl meu adevărat, cel puțin comparând cecurile de salarii, își permitea să facă investiții accesibile numai oamenilor bogați. Mi-am dat seama că tatăl meu bogat avea o putere pe care tatăl adevărat nu o avea, și am vrut să dețin și eu acea putere.

Mulți se tem de această putere, se feresc de ea și mulți chiar îi cad victime. În loc să fug de putere, ori s-o condamn cu afirmații de genul: „Bogații îi exploatează pe săraci", sau „E riscant să investești", „Nu mă interesează să devin bogat", am devenit curios. Curiozitatea și dorința de a acumula această putere, de a dobândi aceste abilități și cunoștințe, m-au făcut să aleg un drum lung, de-o viață întreagă, plin de întrebări și învățăminte.

Cum să investești ca o persoană bogată

Deși această carte nu vă va oferi toate răspunsurile tehnice pe care vi le doriți, intenția mea este de a vă arăta cum s-au îmbogățit mulți dintre cei mai bogați oameni și cum au continuat să adune averi impresionante. Stând pe plajă la vârsta de 12 ani și privind proprietatea recent achiziționată a tatălui meu bogat, am descoperit o lume plină de posibilități, care nu existau în familia mea. Am realizat că nu banii îl făceau pe tatăl meu bogat un investitor bogat. Am realizat că tatăl meu bogat avea un mod de gândire opus, contrazicând modul de gândire al tatălui meu adevărat. Și astfel, pentru a avea aceeași putere financiară ca și tatăl meu bogat, am realizat că nu trebuia decât să-i înțeleg acest mod de gândire. Știam că dacă voi începe să gândesc precum el, voi fi bogat pentru totdeauna. Știam că dacă nu voi reuși acest lucru, nu voi fi niciodată cu adevărat bogat, indiferent câți bani aș fi strâns. Tatăl bogat tocmai investise într-una dintre cele mai scumpe proprietăți din orașul nostru și nu avea bani deloc. Mi-am dat seama că bogăția era un mod de a gândi și nu o sumă de bani depusă într-un cont la bancă. Tocmai acest mod de a gândi al investitorilor bogați am vrut să vi-l prezentăm, Sharon și cu mine, și din această cauză a trebuit să rescriem cartea de patru ori.

Răspunsul tatălui bogat

Aflându-mă pe plajă, acum 40 de ani, mi-am făcut curaj, în cele din urmă, și l-am întrebat pe tatăl meu bogat: „Cum de îți poți permite să cumperi acest teren de 10 acri, cu vedere la ocean, când tatăl meu nu și-l poate permite?" Atunci tatăl bogat și-a pus mâna pe umărul meu și mi-a dat un răspuns pe care nu-l voi uita niciodată. M-a luat pe după umeri și ne-am întors, îndreptându-ne spre ocean, iar el a început să-mi explice, cu căldură, modul lui de a vedea banii și investițiile. Răspunsul lui a fost: „Nici eu nu-mi pemit să cumpăr terenul acesta. Dar prin afacerea mea l-am putut obține." În acea zi ne-am plimbat pe plajă timp de o oră, tatăl bogat la mijloc, fiul său de-o parte și eu de cealaltă parte. Lecțiile de investiții începuseră.

Cu câțiva ani în urmă predam un curs de investiții cu durata de trei zile în Sydney, Australia. Prima zi și jumătate din a doua am

discutat despre detaliile construirii unei afaceri. Până la urmă, un cursant dezamăgit a ridicat mâna și a zis: „Eu am venit să învăț despre investiții. De ce pierdeți atâta timp cu afacerile?"

Eu am răspuns: „Din două motive. În primul rând deoarece întotdeauna investim într-o afacere, până la urmă. Dacă investiți în acțiuni, înseamnă că investiți într-o afacere. Atunci când achiziționați o proprietate, cum ar fi un bloc de apartamente, acel bloc este, de asemenea, o afacere. Dacă veți cumpăra o obligațiune, de asemenea, investiți într-o afacere. Ca să fiți un investitor bun, trebuie ca mai întâi să vă pricepeți la afaceri. În al doilea rând, cel mai bun mod de a investi este de a avea o afacere, prin care să vă realizați investițiile. Cel mai prost mod de a investi este în calitate de persoană fizică. De obicei, investitorul de nivel mediu știe foarte puține lucruri despre afaceri și de multe ori investește ca persoană fizică. De aceea acord așa de mult timp afacerilor în cadrul unui curs de investiții." Și de aceea în această carte voi acorda o atenție deosebită atât construirii unei afaceri, cât și analizării unei afaceri. Voi insista, de asemenea, și asupra modului de a investi prin intermediul unei afaceri, pentru că acesta este modul în care m-a învățat tatăl meu bogat să investesc. După cum mi-a spus acum 40 de ani „Nici eu nu-mi permit să cumpăr terenul acesta. Dar prin afacerea mea l-am putut obține." Cu alte cuvinte, regula tatălui meu bogat spune: „Prin afacerea mea îmi asigur investițiile. Cei mai mulți oameni nu se îmbogățesc deoarece investesc în calitate de persoane fizice și nu ca deținători de afaceri." În această carte veți vedea de ce majoritatea celor 10% care dețin 90% din capital dețin afaceri și investesc prin intermediul lor și veți învăța cum să procedați și voi la fel.

Mai târziu, cursantul a înțeles de ce am acordat atâta timp discuției despre afaceri. Pe parcurs ce avansam cu lecțiile, atât el cât și toți ceilalți începeau să-și dea seama că cei mai bogați investitori din lume nu cumpără investiții. Majoritatea investitorilor la care se referă regula 90/10 își creează propriile investiții. Există miliardari care nu au încă 30 de ani, situație care se explică prin faptul că ei nu și-au cumpărat investițiile. Ei au creat investiții, afaceri proprii, pe care milioane de oameni vor să le cumpere.

Aproape în fiecare zi aud pe cineva spunând: „Am o idee de produs nou care o să-mi aducă milioane." Din nefericire, majoritatea acestor idei creative nu vor fi niciodată transformate în

averi. A doua jumătate a acestei cărți se va concentra asupra modului în care cei 10% își transformă ideile în afaceri de milioane sau chiar miliarde de dolari în care alți investitori doresc să investească. Acesta este motivul pentru care tatăl meu bogat a petrecut atâta timp învățându-mă cum să construiesc afaceri și cum să analizez afacerile în care vreau să investesc. Așadar, dacă aveți o idee și credeți că vă va îmbogăți, sau poate chiar vă va ajuta să intrați în clubul celor care verifică regula 90/10, partea a doua a cărții vă este dedicată.

Cumperi, păstrezi și te rogi

De-a lungul anilor, tatăl meu bogat mi-a atras atenția că investițiile au semnificații diferite de la o persoană la alta. Adesea aud oameni spunând lucruri de genul:

1. „Tocmai am cumpărat 500 de acțiuni ale companiei XYZ, plătind 5 dolari pe acțiune. Prețul a crescut la 15 dolari și am vândut acțiunile. Am câștigat 5 000 de dolari în mai puțin de o săptămână."
2. „Eu și soțul meu cumpărăm case vechi, le renovăm și le vindem la un preț mai mare decât am plătit."
3. „Eu tranzacționez contracte la termen cu bunuri materiale."
4. „Eu am peste un milion de dolari în contul de pensii."
5. „Sigur ca banii din bancă."
6. „Eu am un portofoliu divers."
7. „Eu fac investiții pe termen lung."

După cum zicea și tatăl meu bogat: „Investițiile au semnificații diferite de la o persoană la alta." Afirmațiile de mai sus reflectă diverse tipuri de investiții și moduri de a investi, diferite de cel în care procedează tatăl meu bogat. În schimb, el spunea: „Majoritatea oamenilor nu sunt investitori. Majoritatea oamenilor speculează sau își încearcă norocul. Majoritatea oamenilor consideră că a investi înseamnă « să cumperi, să păstreazi și să te rogi să crească prețul ». Cei mai mulți investitori trăiesc cu speranța că prețurile la bursă rămân ridicate și cu teama că se vor prăbuși. Un investitor adevărat câștigă bani indiferent dacă prețurile cresc sau dacă bursa

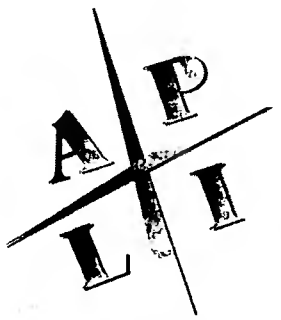
se prăbușește; face bani și când câștigă și când pierde, și când vinde înainte de termen și când păstrează acțiunile. Un investitor obișnuit nu știe cum să facă acest lucru, motiv pentru care cei mai mulți investitori sunt de nivel mediu și se încadrează în procentul celor 90% care produc doar 10% din capitaluri."

Mai mult decât să cumperi, să păstrezi și să te rogi

Pentru tatăl meu bogat, a investi înseamnă mai mult decât să cumperi, să păstrezi și să te rogi. Această carte va acoperi următoarele subiecte:

1. Cele 10 tipuri de control al investițiilor: Mulți oameni consideră că investițiile sunt riscante. Tatăl bogat spune: „Nu este riscant să investești. Este riscant să pierzi controlul." Această carte vă va prezenta cele 10 tipuri de control al investițiilor, care duc la reducerea riscului și creșterea profitului.
2. Cele 5 etape ale planului tatălui bogat care să mă ajute să trec de la faza în care nu am niciun ban la cea în care investesc, având o grămadă de bani. Prima etapă este de a mă pregăti psihic pentru a deveni un investitor bogat. Este o etapă simplă, dar foarte importantă pentru oricine dorește să facă investiții cu încredere.
3. Diferite legi privitoare la plata impozitelor pentru diferiți investitori. În cea de-a doua carte, intitulată „Cadranul Câștigurilor", m-am referit la cele 4 categorii de persoane existente în lumea afacerilor.

Acestea sunt:



„A" înseamnă „angajat". „L" vine de la „liber profesionist" (însemnând și „mic afacerist"). „P" înseamnă „patron". „I" vine de la „investitor".

Motivul pentru care tatăl bogat m-a încurajat să investesc de pe poziția cadranului P, este faptul că legile privitoare la plata impozitelor sunt mai favorabile celor care investesc situându-se în acest cadran. Tatăl bogat spunea mereu: „Legea impozitelor nu este corectă. Este scrisă de bogați pentru bogați. Dacă vrei să fii bogat, trebuie să folosești aceleași legi ale impozitelor ca și cei bogați." Unul din motivele pentru care 10% din populație controlează cea mai mare parte a bogățiilor este faptul că numai 10% din populație știe la ce categorie de contribuabil să se încadreze.

În 1943, guvernul a astupat toate portițele de evitare a impozitelor pentru toți salariații. În 1986 guvernul a eliminat portițele de evitare a impozitelor, de care se bucură cei din cadranul P, în detrimentul celor din cadranul L, din care fac parte doctori, avocați, contabili, ingineri și arhitecți.

Cu alte cuvinte, încă un motiv pentru care 10% din investitori dețin 90% din capitaluri este faptul că doar 10% din investitori știu cum să investească situându-se în cele patru cadrane pentru a beneficia de avantajele diferitelor categorii de impozite. Investitorul obișnuit investește de cele mai multe ori din postura aferentă unui singur cadran.

4. De ce și cum reușește un investitor adevărat să câștige bani indiferent dacă bursa crește sau se prăbușește.
5. Diferența dintre Investitorii Fundamentali și Investitorii Tehnici.
6. În *Cadranul banilor* am prezentat cele 6 niveluri ale investitorilor. Această carte începe cu ultimele două niveluri ale investitorilor și îi clasifică mai departe în următoarele categorii de investitori:

   Investitorul Acreditat
   Investitorul Calificat
   Investitorul Sofisticat
   Investitorul Intern
   Investitorul Suprem

Citind această carte veți cunoaște diferitele aptitudini și studii necesare fiecărei categorii de investitori.

7. Mulți oameni afirmă: „Când o să mă îmbogățesc, n-o să mai am probleme cu banii." Dar ceea ce nu realizează ei este faptul că a avea prea mulți bani reprezintă o problemă tot atât de mare ca cea a banilor insuficienți. Această carte vă va învăța diferența dintre cele două tipuri de probleme legate de bani. Prima problemă este de a nu avea suficienți bani. Cealaltă problemă este de a avea prea mulți bani. Nu mulți își dau seama ce dificil poate fi să ai prea mulți bani.

   Unul din motivele pentru care mulți oameni devin faliți după ce câștigă o grămadă de bani, este faptul că nu știu să-și rezolve problema banilor prea mulți.

   Veți învăța din această carte mai întâi cum să rezolvați problema banilor insuficienți, cum să faceți o grămadă de bani și apoi cum să vă confruntați cu problema banilor prea mulți. Cu alte cuvinte, cartea aceasta vă va învăța nu numai cum să faceți o mulțime de bani, dar, mai important, vă va învăța cum să faceți să-i păstrați. După cum spune tatăl bogat: „Ce rost are să faci o grămadă de bani, dacă până la urmă ajungi să-i pierzi pe toți?"

   Un prieten al meu, agent de bursă, mi-a spus odată: „Investitorul de nivel mediu nu face bani la bursă. Nu pierde bani neapărat, ci doar nu reușește să-i câștige. Am văzut atâția investitori făcând bani într-un an și dându-i înapoi anul următor!"

8. Cum să obțineți mult mai mult de 200 000 de dolari, nivelul venitului minim pentru a începe să investiți la nivelul celor bogați. Tatăl meu bogat mi-a spus: „Banii sunt doar un punct de vedere. Cum poți să fii bogat când crezi că 200 000 de dolari înseamnă o grămadă de bani? Dacă vrei să fii un investitor bogat, trebuie să înțelegi că 200 000 de dolari, suma minimă necesară pentru a fi considerat investitor acreditat, e doar o picătură într-un ocean." De aceea prima etapă a acestei cărți este atât de importantă.

9. În prima etapă a cărții, cea a pregătirii psihice pentru a deveni un investitor bogat, veți găsi un scurt test psihologic la sfârșitul fiecărui capitol.

   Deși întrebările testului nu sunt deloc dificile, ele sunt menite să vă facă să gândiți și poate chiar să discutați răspunsurile voastre cu cei apropiați. Întrebările cu privire la regăsirea de sine pe care mi le-a adresat tatăl meu bogat m-au ajutat să găsesc răspunsurile pe care le căutam. Cu alte cuvinte, multe din răspunsurile pe care le căutam cu privire la investiții, se aflau în conștiința mea de atâta timp.

Prin ce se diferențiază investitorul din categoria 90/10?

Unul dintre cele mai importante aspecte ale acestei cărți se referă la diferențele de mentalitate dintre investitorul de nivel mediu și cel care se încadrează în categoria 90/10. Tatăl meu bogat spunea mereu: „Dacă vrei să fii bogat, află ce face toată lumea și tu fă exact invers!" Citind această carte veți descoperi că cei 10% din investitori, care dețin 90% din bani și cei 90% care dețin doar 10% din bani nu se deosebesc prin investițiile pe care le fac, ci prin modul diferit de gândire. De exemplu:

1. Majoritatea investitorilor spun: „Nu risca!" Investitorul bogat acceptă să riște.
2. Majoritatea investitorilor spun „Diversifică!" Investitorul bogat se concentrează asupra unei singure afaceri.
3. Investitorul de nivel mediu încearcă să minimizeze datoriile. Investitorul bogat crește datoriile în favoarea lui.
4. Investitorul de nivel mediu încearcă să diminueze cheltuielile. Investitorul bogat știe cum să crească cheltuielile ca să devină și mai bogat.
5. Investitorul de nivel mediu are o slujbă. Investitorul bogat creează slujbe.
6. Investitorul de nivel mediu muncește din greu. Investitorul bogat muncește din ce în ce mai puțin ca să câștige din ce în ce mai mult.

Cealaltă față a monedei

Așadar, este important ca atunci când citiți această carte să observați când părerile voastre sunt diametral opuse sfaturilor tatălui meu bogat. Tatăl bogat spune: „Unul din motivele pentru care atât de mulți oameni nu reușesc să se îmbogățească este faptul că nu-și schimbă mentalitatea. Ei cred că există un singur mod de a gândi sau de a face un anumit lucru. Pe când investitorul obișnuit gândește « Fii prudent și nu risca! » investitorul bogat se gândește cum să-și îmbunătățească aptitudinile, pentru a-și asuma și mai multe riscuri." Tatăl meu bogat spunea că având acest gen de mentalitate „iei în considerare și reversul medaliei." De asemenea, mai spunea: „Investitorul bogat trebuie să aibă un mod de gândire mai flexibil decât al investitorului mediu. De exemplu, în timp ce atât investitorul bogat cât și cel mediu trebuie să se gândească la siguranță, cel bogat trebuie să se gândească și cum să-și asume mai multe riscuri. Pe când investitorul mediu se gândește cum să facă să-și diminueze datoriile, investitorul bogat se gândește cum să le mărească. Pe când investitorul mediu trăiește cu teama că prețurile la bursă se vor prăbuși, investitorul bogat așteaptă cu nerăbdare ca prețurile să se prăbușească. Acest lucru i s-ar putea părea o contradicție investitorului mediu, dar tocmai această contradicție îl face pe investitorul bogat să se îmbogățească."

Când citiți această carte, observați contradicțiile dintre modul de gândire al investitorilor de nivel mediu și cel al investitorilor bogați! După cum spunea tatăl bogat: „Investitorul bogat este foarte conștient că întotdeauna există un revers al medaliei. Investitorul mediu vede doar o singură parte. Iar partea pe care investitorul mediu nu o vede îl menține pe acesta la un nivel mediu, iar pe cel bogat îl face să se îmbogățească." Cea de-a doua parte a acestei cărți se referă la reversul medaliei.

Vrei să fii mai mult decât un investitor de nivel mediu?

Această carte este mai mult decât o carte despre investiții, sfaturi de succes și formule magice. Unul din scopurile acestei cărți este de a vă oferi ocazia să vă formați un alt punct de vedere asupra

investițiilor. Cartea începe cu întoarcerea mea din Vietnam în 1973 și cu pregătirea mea, pentru a putea să investesc precum un investitor bogat. În 1973, tatăl meu bogat a început să mă învețe cum să dețin aceeași putere financiară pe care și el o avea și de care devenisem conștient la vârsta de 12 ani. Stând pe plajă înaintea ultimei investiții a tatălui meu bogat, cu 40 de ani în urmă, mi-am dat seama că, atunci când vine vorba de investiții, diferența dintre tatăl meu bogat și tatăl meu sărac nu se limitează nici pe departe la suma de bani pe care ei o dețin pentru a investi. Diferența constă, în primul rând, în dorința fiecăruia de a fi mai mult decât un investitor de nivel mediu. Dacă vă doriți acest lucru, citiți mai departe!

GRATIS!

Un reportaj audio special al lui Robert Kiyosaki doar pentru cititorii *Ghidului Tatălui Bogat pentru Investiții*

Mulțumindu-vă pentru rolul activ în sprijinul educației voastre financiare, Robert a pregătit un reportaj audio special. „Tatăl meu bogat spunea că una dintre cele mai importante aptitudini pe care le poate deprinde un investitor este aceea de a se îmbogăți atunci când prețurile la bursă se prăbușesc. Când ceilalți intră în panică și vând, cum îți menții calmul, îți păstrezi acțiunile la bursă și câștigi o grămadă de bani?"

Vă rugăm să ascultați „Tatăl meu bogat spune: « Profită, nu intra în panică! »"

Pentru a obține acest reportaj audio nu trebuie decât să vizitați site-ul nostru special: www.richdadbook3.com, și veți putea accesa reportajul gratis.

Mulțumim și mult noroc!

ETAPA ÎNTÂI

Ești pregătit psihic pentru a deveni investitor?

CAPITOLUL 1

În ce ar trebui să investesc?

În 1973, m-am întors acasă din Vietnam. Am avut norocul să fiu trimis într-o bază militară din Hawaii, aproape de casă, și nu într-una de pe Coasta de Est. După ce m-am instalat la Baza Aeriană a Forțelor Marine, l-am sunat pe prietenul meu Mike și am stabilit la ce oră să luăm masa împreună cu tatăl său, bărbatul căruia îi spun tatăl meu bogat. Mike era nerăbdător să mi-l prezinte pe băiețelul lui și să-mi arate noua sa casă, așa că am hotărât să luăm masa la el acasă, sâmbăta următoare. Când limuzina lui Mike a venit să mă ia de la Sediul Ofițerilor Licențiați (SOL), o bază militară de un cenușiu foarte șters, mi-am dat seama câte s-au schimbat de când am terminat același liceu, în 1965.

„Bun venit acasă!" mi-a zis Mike, pe când am intrat în holul din minunata sa casă pardosită cu marmură.

Mike avea un zâmbet larg pe față, radia de bucurie, ținându-și fiul de șapte luni în brațe.

„Mă bucur că te-ai întors acasă întreg!"

„Și eu," i-am răspuns, trecând cu privirea dincolo de el, la albastrul strălucitor al Oceanului Pacific care atingea nisipul alb al plajei din fața casei sale. Casa era extraordinară. Era o vilă exotică cu un singur nivel, care avea ceva din grația și farmecul, din noul și vechiul stilului de viață hawaiian. Înăuntru, erau frumoase covoare persane, plante înalte de un verde închis, în vase de lut, iar afară era

o piscină mare, înconjurată pe trei laturi de casă și având oceanul pe cea de-a patra. Era foarte spațioasă și răcoroasă, în stilul elegant al insulei, cu cele mai fine detalii. Casa se potrivea perfect cu imaginea mea despre viața luxoasă din Hawaii.

„Fă cunoștință cu fiul meu James!" mi-a zis Mike.

„O!" i-am răspuns, luat prin surprindere. Probabil că rămăsesem cu gura deschisă, furat de frumusețea uimitoare a acestei case. „Ce copil drăgălaș!" am exclamat, așa cum reacționează oricine vede un nou-născut pentru prima dată. Dar, deși făceam semne și mă strâmbam la copilul ce mă privea fără niciun interes, mintea mea era încă șocată, realizând câte se schimbaseră în opt ani. Eu locuiam într-o bază militară, cu barăci vechi, împărțind o cameră cu trei tineri piloți care făceau dezordine și obișnuiau să bea foarte multă bere, în timp ce Mike locuia într-o vilă de milioane de dolari împreună cu superba sa soție și cu noul lor născut.

„Intră!" mi-a spus Mike. „Tata și Connie ne așteaptă în curtea interioară."

Prânzul, servit de menajera internă, a fost extraordinar. Stăteam acolo bucurându-mă de mâncare, de peisaj și de companie, când mi-am adus aminte de cei trei colegi de cameră, care probabil se aflau și ei chiar atunci în sala de mese a ofițerilor. Fiind sâmbătă, prânzul la baza militară consta de obicei într-un sendviș mare și un bol cu supă.

După ce am glumit și ne-am amintit de vremurile de demult, tatăl cel bogat a zis:

„După cum vezi, Mike s-a descurcat de minune investind profitul afacerii. Am făcut împreună mai mulți bani în ultimii doi ani decât am făcut eu singur în primii douăzeci. Este adevărat ce se zice, că primul milion de dolari se obține cel mai greu."

„Așadar, afacerile au mers bine?" am întrebat eu, dornic de noi informații despre creșterea atât de radicală a averii lor.

„Afacerile merg excelent," a răspuns tatăl bogat. „Aceste noi avioane 747 aduc atât de mulți turiști din întreaga lume în Hawaii, încât afacerile nu au cum să nu înflorească. Dar succesul nostru se datorează mai mult investițiilor decât afacerilor. Și Mike este cel care se ocupă de investiții."

„Felicitări !" i-am spus lui Mike. „Ai făcut o treabă bună!"

„Mulțumesc," mi-a spus Mike. „Dar nu este doar meritul meu. Totul se datorează formulei de investiții a tatălui meu, care dă

într-adevăr rezultate. Eu nu fac decât să pun în practică ceea ce el ne-a învățat despre afaceri și investiții în toți acești ani."

„Se pare că funcționează," am spus eu. „Nu-mi vine să cred că locuiți aici, în cel mai luxos cartier din oraș. Îți amintești când eram niște puști săraci și alergam cu plăcile de surf printre case, încercând să ajungem la plajă?"

Mike a început să râdă.

„Da, îmi amintesc. Și îmi mai amintesc că eram alungați de toți bogătașii aceia bătrâni și răi. Acum eu sunt bogătașul bătrân și rău care îi gonește pe copii. Cine ar fi crezut că amândoi o să ajungem să locuim..."

Mike a tăcut deodată, dându-și seama ce urma să spună. Realiza că, în timp ce el locuia acolo, eu locuiam în celălalt capăt al insulei, în niște barăci militare lipsite de orice strălucire.

„Îmi pare rău," a zis el. „Eu... nu am vrut să ..."

„Nu trebuie să-ți ceri scuze," i-am răspuns cu un zâmbet. „Sunt fericit pentru tine. Mă bucur că ai ajuns bogat și plin de realizări. Meriți asta pentru că ai avut răbdarea să înveți cum se conduce o afacere. Eu o să părăsesc barăcile în vreo doi ani, de îndată ce îmi expiră contractul cu Forțele Marine."

Tatăl bogat a intervenit, simțind tensiunea dintre mine și Mike:

„Și a făcut o treabă mai bună decât mine. Sunt foarte mândru de el. Sunt mândru și de fiul meu, și de soția lui. Fac o echipă grozavă și au câștigat totul prin meritul lor. Acum, că te-ai întors din război, este rândul tău, Robert!"

Pot să investesc cu tine?

„Mi-ar plăcea să investesc cu tine!" am răspuns nerăbdător. „Am strâns aproape 3 000 de dolari cât am fost în Vietnam și aș vrea să-i investesc înainte de a-i cheltui pe toți. Pot să investesc cu tine?"

„Am să-ți dau numele unui agent de bursă bun," a zis tatăl bogat. „Sunt sigur că îți va da câteva sfaturi bune, poate chiar un pont grozav sau două."

„Nu, nu, nu," am zis eu. „Vreau să investesc în ce investești tu. Haide! Ne cunoaștem de atâta timp. Știu că mereu ai fost ocupat cu ceva sau ai investit în ceva. Nu vreau să merg la un agent de bursă. Vreau să fac afaceri cu voi."

S-a făcut liniște în așteptarea răspunsului lui Mike sau al tatălui bogat. Liniștea se transforma în tensiune.

„Am spus ce nu trebuia?" am întrebat în cele din urmă.

„Nu," a zis Mike. „Eu și tata investim în câteva proiecte noi, palpitante, dar că este mai bine să-l suni pe unul dintre agenții noștri de bursă mai întâi și să începi să investești cu ajutorul sfaturilor lui."

S-a făcut din nou liniște, întreruptă doar de zăngănitul farfuriilor și al paharelor pe care menajera le strângea de pe masă. Connie, soția lui Mike, s-a scuzat și a dus copilul în altă cameră.

„Nu înțeleg," am răspuns eu. Am continuat apoi, adresându-mă mai mult tatălui bogat decât lui Mike:

„În toți acești ani am lucrat alături de voi doi, pe când vă construiați afacerea. Am lucrat aproape pe nimic. Am mers la facultate, așa cum m-ai sfătuit și am luptat pentru țară, pentru că mi-ai spus că asta este datoria unui tânăr. Acum, că sunt destul de matur și am în sfârșit câțiva dolari de investit, eziți când îți spun că vreau să investesc în ce investești tu. Nu înțeleg. Ce este cu atitudinea asta rece, încerci să îmi tai avântul sau să mă îndepărtezi? Nu vrei să devin bogat ca tine?"

„Nu e o atitudine rece," a răspuns Mike. „Și nu am încerca niciodată să-ți tăiem avântul, nici nu ți-am dori să nu reușești să te îmbogățești. Doar că lucrurile stau altfel acum."

Tatăl bogat dădea din cap, aprobând în tăcere.

„Ne-ar face plăcere să investești în ce investim noi," a spus tatăl bogat în cele din urmă, „dar ar fi împotriva legii".

„Împotriva legii?" am repetat neîncrezător. „Voi doi faceți ceva ilegal?"

„Nu, nu," a răspuns tatăl bogat chicotind. „Nu am face niciodată ceva ilegal. Este prea ușor să te îmbogățești legal ca să riști să ajungi la pușcărie făcând ceva ilegal."

„Și tocmai pentru că vrem să rămânem întotdeauna de partea legii, îți spunem că ar fi ilegal să investești alături de noi," a zis Mike.

„Investiția pe care o facem eu și Mike nu este ilegală. Dar ar fi ilegală dacă ai investi și tu în ce investim noi," a încercat tatăl bogat să concluzioneze.

„De ce?" am întrebat eu.

„Pentru că tu nu ești bogat," a zis Mike încet și cu blândețe. „Investițiile noastre sunt numai pentru cei bogați."

Cuvintele lui Mike m-au izbit din plin. Știu că îi fusese greu să-mi spună asemenea cuvinte pentru că era prietenul meu cel mai bun. Și, cu toate că mi le spusese cât se putea de blând, m-au rănit totuși și le-am simțit ca pe un cuțit în inimă. Începusem să simt cât de adâncă era prăpastia dintre noi, din punct de vedere financiar. Deși tatăl lui și tatăl meu porniseră amândoi de la zero, el și tatăl lui strânseseră o avere imensă. Eu și tatăl meu încă eram de cealaltă parte a drumului. Simțeam că acea casă și minunata plajă cu nisip alb erau încă departe de mine, iar distanța nu se măsura doar în mile. M-am lăsat pe spate în scaunul meu, încrucișându-mi brațele, furat de gânduri. Stăteam așa, dând ușor din cap, conștientizând ce însemna acel moment din viața noastră. Aveam amândoi 25 de ani, dar, din punct de vedere financiar, Mike era cu 25 de ani înaintea mea. Tatăl meu adevărat fusese, mai mult sau mai puțin, concediat din slujba lui din cadrul guvernului și o lua de la capăt la vârsta de 52 de ani. Eu nici nu începusem încă.

„Ești bine?" m-a întrebat tatăl bogat încet.

„Da, sunt bine," am răspuns, făcând tot posibilul să ascund durerea care venea din sentimentul de milă pe care îl simțeam pentru mine și pentru familia mea. „Meditam profund și-mi analizam propria persoană," am zis cu un zâmbet demn.

Era liniște în cameră și se auzeau valurile, în timp ce o briză răcoroasă adia prin acea casă superbă. Mike, tatăl bogat și cu mine stăteam acolo, în timp ce eu încercam să accept adevăratul mesaj și realitatea din spatele lui.

„Deci nu pot investi cu voi pentru că nu sunt bogat," am zis în cele din urmă, parcă ieșind din transă. „Și dacă aș investi în ceea ce investiți voi, ar fi ilegal?"

Tatăl bogat și Mike au încuviințat.

„În unele privințe, ar fi," a adăugat Mike.

„Și cine a făcut această lege?" am întrebat eu.

„Guvernul federal," a răspuns Mike.

„CTVM," a adăugat tatăl bogat.

„CTVM," am întrebat eu? „Ce este CTVM?"

„Comisia pentru Tranzacționarea Valorilor Mobiliare," răspunse tatăl bogat. A fost creată în anii '30 la inițiativa lui Joseph Kennedy, tatăl fostului președinte John Kennedy.

„De ce a fost creată?" am întrebat eu.

Tatăl bogat a început să râdă.

„A fost creată pentru a proteja publicul de negociatorii, afaceriștii, agenții de bursă și investitorii lipsiți de scrupule."

„De ce râzi?" am întrebat. „Mi se pare un lucru bun."

„Da, este un lucru foarte bun," a răspuns tatăl bogat chicotind. „Înainte de prăbușirea bursei, în 1929, erau oferite publicului multe investiții dubioase, ale unor investitori cu intenții mai puțin cinstite. Existau prea multe minciuni și informații neadevărate. Și astfel a fost formată CTVM, ca un fel de paznic al pieței de capital. Acest organism este cel care face — și impune — regulile. Fără CTVM ar fi un haos total."

„Și atunci de ce râzi?" am insistat eu.

„Pentru că, deși îi apără pe oameni de investițiile proaste, îi și ține departe de cele mai bune investiții pe care le-ar putea face," mi-a răspuns tatăl bogat pe un ton mai serios.

„Și dacă CTVM îi protejează pe oameni atât de investițiile proaste, cât și de cele bune, oamenii în ce mai investesc?" am întrebat eu.

„În afacerile permise," a răspuns tatăl bogat. „Fac investiții respectând regulile CTVM."

„Și ce e rău în asta?" am întrebat eu.

„Nimic," a răspuns tatăl bogat. „Cred că este o idee foarte bună. Trebuie să avem reguli și cineva trebuie să le impună. Iar CTVM face acest lucru."

„Dar de ce râzi?" am întrebat eu. „Te cunosc de prea mulți ani și știu că este ceva care te face să râzi și nu vrei să-mi spui."

„Ți-am spus deja," a zis tatăl bogat. „Râd pentru că, în timp ce CTVM protejează oamenii de investițiile proaste, îi protejează și de investițiile cele mai profitabile."

„Și acesta este unul dintre motivele pentru care cei bogați devin și mai bogați?" am întrebat eu, cu o voce slabă.

„Corect," a spus tatăl bogat. „Râd pentru că văd ironia acestei situații. Oamenii investesc pentru că vor să se îmbogățească. Dar, pentru că nu sunt bogați, nu li se permite să investească în afaceri care i-ar putea îmbogăți. Doar dacă ești bogat poți investi în ceea ce investesc bogații. Și astfel, cel bogat devine mai bogat. Mie mi se pare ironic!"

„Dar de ce stau lucrurile așa?" am întrebat eu. „Pentru a-i proteja pe cei săraci și pe cei din clasa de mijloc de bogați?"

„Nu neapărat," a răspuns Mike. „Cred că este pentru a-i proteja pe săraci și pe cei din clasa de mijloc de ei înșiși."

„De ce spui asta?" am întrebat eu.

„Pentru că se fac cu mult mai multe afaceri proaste decât bune. Pentru o persoană care nu se pricepe, afacerile rele și cele bune arată la fel. Îți trebuie multă educație și experiență pentru a putea împărți investițiile mai sofisticate în investiții bune și proaste. A fi sofisticat înseamnă să ai abilitatea de a vedea ce face ca o investiție să fie bună, iar celelalte periculoase. Dar cei mai mulți oameni pur și simplu nu au această educație și experiență," a zis tatăl bogat. „Mike, arată-i dosarul cu ultima investiție pe care o luăm în calcul!"

Mike s-a ridicat de la masă și s-a îndreptat spre birou de unde s-a întors cu un dosar prins cu trei inele, gros de aproape doi inci, plin cu pagini, desene, cifre și hărți.

„Acesta este un exemplu de investiție pe care am lua-o în considerare," a zis Mike, așezându-se. „Este vorba despre titluri de valoare neînregistrate. Această investiție se mai numește și memorandum de plasament privat."

Am rămas foarte uimit pe când Mike tot dădea paginile și-mi arăta graficele, tabelele, hărțile și fragmentele de text care descriau riscurile și avantajele investiției. Mă simțeam amorțit în timp ce Mike îmi explica ceea ce urmărea și de ce considera că aceea ar fi o oportunitate excelentă de investiție.

Tatăl bogat, văzându-mă pierdut și copleșit de cantitatea mare de informații cu care nu eram deloc familiarizat, l-a oprit pe Mike și a zis:

„Asta aș vrea să vadă Robert."

Tatăl bogat arăta spre un mic paragraf de la începutul dosarului unde era scris: „Scutiri de la Legea valorilor mobiliare din 1933".

„Asta vreau să înțelegi," a zis el.

M-am aplecat pentru a putea citi literele scrise mărunt spre care el arăta. Scria: „Această investiție se adresează exclusiv investitorilor acreditați. Un investitor acreditat este de regulă o persoană care:

- are un câștig net de 1 milion de dolari sau mai mult;
- are un venit anual de 200 000 de dolari sau mai mult, înregistrat în fiecare din ultimii ani (sau 300 000 de dolari cumulat cu venitul soției sau al soțului) și care se așteaptă să păstreze același nivel al venitului și în anul curent.

Lăsându-mă pe spate în scaunul meu, am spus:

„Din acest motiv ai spus că nu pot investi împreună cu voi. Această investiție este doar pentru oamenii bogați."

„Sau pentru cei cu un venit foarte mare," a spus Mike.

„Și, pe lângă aceste reguli generale, suma minimă pe care o poți investi în această afacere este de 35 000 de dolari. Atât valorează fiecare „unitate" a investiției, așa cum este ea numită.

„35 000 de dolari," am spus eu cu răsuflarea tăiată. „Sunt o grămadă de bani, iar riscurile sunt foarte mari. Vrei să spui că reprezintă suma minimă pe care o poate investi cineva în afacerea aceasta?"

Tatăl bogat a încuviințat.

„Cât te plătește guvernul ca pilot al Forțelor Marine?"

„Câștigam aproximativ 12 000 de dolari pe an, incluzând sumele pentru zborurile și luptele din Vietnam. Chiar nu știu cât voi fi plătit acum, pe timpul șederii în Hawaii. S-ar putea să primesc o alocație pentru întreținere (APÎ), dar în mod sigur nu vor fi mulți bani și categoric nu vor acoperi cheltuielile traiului în Hawaii."

„Așadar, pentru tine, economisirea a 3 000 de dolari este o realizare importantă," a spus tatăl bogat, încercând să mă înveselească. „Ai strâns aproape 25% din salariul tău brut."

Am încuviințat, realizând totuși, în sinea mea, cât de departe eram de a deveni un așa-numit investitor acreditat. Mi-am dat seama că, și dacă aș fi devenit general în cadrul Forțelor Marine, tot nu aș fi câștigat suficient cât să fiu considerat investitor acreditat. Nici măcar președintele țării, decât dacă ar fi fost deja bogat, nu ar fi intrat în această categorie doar pe baza salariului.

„Și ce ar trebui să fac?" am întrebat eu în cele din urmă. „De ce nu pot să vă dau cei 3 000 de dolari, să-i folosiți împreună cu ai voștri și să împărțim profitul când afacerea începe să dea roade?"

„Am putea să facem și așa," a zis tatăl bogat. „Dar eu n-aș recomanda acest lucru. Nu ție, cel puțin."

„De ce? De ce nu mie?"

„Pentru că tu ai deja o pregătire financiară destul de bună. Și poți să fii mult mai mult decât un investitor acreditat. Dacă vrei, poți să devii investitor sofisticat. Și atunci o să fii mai bogat decât ai visat vreodată."

„Investitor acreditat? Investitor sofisticat? Care este diferența?" am întrebat eu, simțindu-mă din nou încrezător.

„Bună întrebare," a spus Mike, cu un zâmbet, văzând că prietenul lui își revenea din abisul în care căzuse.

„Un investitor acreditat este, prin definiție, cineva care se încadrează în această categorie pentru că are banii necesari. Din acest motiv, un investitor acreditat este deseori numit investitor calificat," mi-a explicat tatăl bogat. „Dar numai banii nu sunt suficienți pentru a te încadra în categoria investitorului sofisticat."

„Care este diferența?" am întrebat eu.

„Ai citit articolul din ziarul de ieri, despre starul de film de la Hollywood care a pierdut milioane, fiind escrocat într-o investiție?" a întrebat tatăl bogat.

Am încuviințat, spunând:

„Da, l-am citit. Nu doar că a pierdut milioane, dar a trebuit să plătească pentru veniturile neimpozitate pe care le-a investit în afacerea respectivă."

„Acesta este un exemplu de investitor acreditat sau calificat," a continuat tatăl bogat. „Dar simplul fapt că ai bani nu te face investitor sofisticat. Din acest motiv auzim de multe ori cum oameni cu venituri mari, cum sunt doctorii, avocații, starurile rock sau sportivii de performanță, pierd bani în investiții mai puțin sigure. Ei au bani, dar nu sunt „sofisticați". Au bani, dar nu știu cum să-i investească în mod sigur pentru a obține profituri cât mai mari. Pentru ei, toate afacerile arată la fel. Ei nu pot deosebi o investiție proastă de una bună. Oamenii aceștia ar trebui să se limiteze doar la investițiile permise sau să angajeze un manager profesionist, unul în care au încredere, pentru a investi în numele lor."

„Așadar, care este definiția ta pentru investitorul sofisticat?" am întrebat eu.

„Investitorul sofisticat cunoaște cei trei E," a spus tatăl bogat.

„Cei trei E," am repetat eu. „Care sunt acești trei E?"

Tatăl bogat a luat memorandumul de plasament privat la care ne uitam și a scris următoarele pe spatele uneia dintre pagini:

1. Educație
2. Experiență
3. Excedent monetar

„Aceștia sunt cei trei E," a zis el ridicându-și privirea. „Dacă îndeplinești aceste trei condiții vei fi un investitor sofisticat."

Privind la cele trei condiții, am spus:

„Starul de film avea bani în exces, dar nu îndeplinea primele două condiții."

Tatăl bogat a încuviințat.

„Și sunt mulți oameni care au educația necesară, dar cărora le lipsește experiența, și, neavând această experiență de viață, de multe ori, nu au nici exces de bani."

„Oamenii aceștia spun deseori „știu" când le explici anumite lucruri, dar nu pun în practică ceea ce știu," a adăugat Mike. „Bancherul nostru spune mereu „știu" când îi spunem ce vrem să facem, dar, dintr-un motiv sau altul, nu pune în practică ceea ce pretinde că știe."

„Acesta este motivul pentru care bancherul vostru nu are exces de bani," am spus eu.

Tatăl bogat și Mike au aprobat.

Conversația a luat sfârșit și, din nou, în cameră s-a așternut liniștea. Am rămas toți trei duși pe gânduri. Tatăl bogat a cerut menajerei să mai aducă niște cafea, iar Mike a început să strângă dosarul legat cu cele trei inele. Stăteam cu mâinile încrucișate, privind din interiorul casei lui Mike spre Oceanul Pacific albastru și adânc, gândindu-mă în ce direcție urma să-mi îndrept pașii în viață. Absolvisem facultatea, așa cum își doriseră părinții mei, aproape că terminasem de îndeplinit serviciul militar, iar în curând aveam să fiu liber să-mi aleg drumul pe care îl consideram cel mai bun pentru mine.

„La ce te gândești?" m-a întrebat tatăl bogat, luând o înghițitură de cafea.

„Mă gândeam la ce mi-aș dori să devin acum, când am crescut," am răspuns eu.

„Și la ce anume te-ai gândit?" m-a întrebat Mike.

„Mă gândeam că poate voi deveni investitor sofisticat," am răspuns încet. „Orice ar însemna asta."

„Ar fi o alegere înțeleaptă," a spus tatăl bogat. „Ai deja o bază destul de solidă, o bună educație financiară. Acum este timpul să dobândești ceva experiență."

„Și cum o să-mi dau seama când am acumulat suficient din amândouă?" am întrebat eu.

„Când vei avea exces de bani," a zis tatăl bogat zâmbind.

Spunând acestea, am început toți trei să râdem și am ridicat paharele, toastând:

„Pentru excesul de bani!"

Tatăl bogat a adăugat:

„Și pentru a deveni investitor sofisticat!"

„Pentru a deveni investitor sofisticat și pentru excesul de bani!" am repetat din nou în sinea mea și mi-a plăcut cum sunau acele cuvinte.

Mike și-a chemat șoferul, care m-a dus cu limuzina sa înapoi în sordidul sediu al ofițerilor licențiați, unde am început din nou să mă gândesc la ceea ce urma să fac cu viața mea. Devenisem adult și îndeplinisem ceea ce-mi ceruseră părinții mei... absolvisem așadar facultatea și îmi servisem țara în timpul războiului. Era timpul să decid ce voiam eu să fac în viață. Mă atrăgea gândul de a studia pentru a deveni investitor sofisticat. Puteam continua studiul alături de tatăl bogat pe măsură ce acumulam experiența necesară. De data aceasta, tatăl bogat m-ar fi sfătuit ca pe un adult.

20 de ani mai târziu

Până în 1993, averea tatălui bogat s-a împărțit între copiii lui, nepoții și viitorii lor copii. Pentru aproximativ o sută de ani, moștenitorii săi nu aveau de ce să-și facă griji în privința banilor. Mike primise cea mai mare parte a afacerilor și făcuse o treabă excelentă dezvoltând și mai mult imperiul financiar al tatălui bogat, imperiul pe care acesta îl clădise de la zero. De-a lungul vieții mele, l-am văzut cum se ridică și se dezvoltă.

Mi-au trebuit 20 de ani să ajung unde credeam că voi putea ajunge în 10 ani. Este adevărat ce se spune: „Primul milion se obține cel mai greu!"

Privind în urmă, nu a fost așa de greu să fac un milion de dolari. Mai dificil a fost să păstrez milionul și să-l fac să lucreze pentru mine. Am reușit totuși să mă pensionez în 1994, la vârsta de 47 de ani, și să mă bucur de independență financiară și de o avere mai mult decât suficientă, cu ajutorul căreia puteam să mă bucur de viață.

Oricum, nu ieșirea la pensie mi s-a părut extraordinară. Ceea ce mi s-a părut incredibil a fost faptul că am reușit în cele din urmă să devin investitor sofisticat. Am reușit să investesc alături de Mike și

de tatăl bogat după un efort care a meritat din plin. Ziua aceea din 1973, când Mike și tatăl bogat mi-au spus că nu eram suficient de bogat pentru a investi alături de ei, a reprezentat un moment crucial în viața mea. A fost ziua în care mi-am propus să devin investitor sofisticat.

În continuare, sunt enumerate câteva dintre investițiile pe care le pot face așa-numiții „investitori acreditați" și „investitori sofisticați":

1. Plasamente private
2. Afaceri imobiliare și parteneriate cu răspundere limitată
3. Oferte publice pre-inițiale (OPI)
4. OPI (deși sunt oferite tuturor investitorilor, de obicei OPI nu sunt foarte accesibile)
5. Finanțări sub-credit
6. Fuziuni și achiziții
7. Împrumuturi pentru începerea afacerilor
8. Fonduri pentru asigurare împotriva riscurilor

Pentru investitorul mediu, aceste investiții sunt prea riscante, dar nu pentru că investiția în sine ar fi riscantă, ci pentru că, mult prea des, investitorului mediu îi lipsește educația, experiența și excesul de capital pentru a înțelege ce presupun aceste investiții. Tind acum să fiu de acord cu CTVM în privința protejării investitorilor necalificați, prin limitarea accesului lor la aceste tipuri de investiții, pentru că și eu însumi am făcut unele greșeli și am luat câteva hotărâri eronate de-a lungul timpului.

Astăzi, în calitate de investitor sofisticat, pot investi în astfel de afaceri riscante. Dacă știi ce faci, riscul este foarte mic, în timp ce câștigul poate fi imens. Astfel de afaceri reprezintă investițiile obișnuite pentru cei bogați.

Deși mi-am asumat unele pierderi, câștigurile de pe urma investițiilor reușite au fost incredibile, depășind cu mult cele câteva pierderi. O rentabilitate a capitalului de 35% este normal, dar un procent de 1 000% este foarte greu de obținut. Eu prefer aceste investiții pentru că le găsesc mai palpitante și devin o provocare pentru mine. În cazul lor, nu se pune problema simplu: „Cumpără-mi o sută de acțiuni din afacerea asta sau vinde 10 acțiuni din afacerea aceea!" și nici „Rata preț /câștig este mare sau a scăzut?" Nu despre asta este vorba în cazul investitorului

sofisticat. Astfel de investiții înseamnă să te apropii de ceea ce reprezintă motorul Capitalismului. De fapt, unele dintre investițiile menționate mai sus sunt investiții cu un grad mai ridicat de risc, dar care pentru investitorul mediu sunt mult prea riscante. În realitate, investițiile nu sunt riscante, dar lipsa de educație, de experiență și de excedentul monetar îl face pe investitorul de nivel mediu să aducă elementul de risc.

Cartea aceasta nu se referă la investiții.
Cartea aceasta se referă la investitor.

Calea

Carte aceasta nu se referă în mod deosebit la investiții. Cartea aceasta se concentrează mai ales asupra investitorului și asupra căii pe care trebuie să o urmați pentru a deveni un investitor sofisticat. Scopul cu care a fost scrisă este de a vă ajuta să găsiți calea prin care puteți acumula cei trei E: educație, experiență și excesul de bani.

Tată bogat, tată sărac este o carte despre drumul meu spre cunoaștere care începe din copilărie. *Cadranul banilor* reprezintă cea de-a doua parte a cărții și se referă la educația pe care am dobândit-o ca tânăr adult între anii 1973 și 1994. Această carte, „Ghidul de investiții al tatălui bogat" cumulează lecțiile primite în anii anteriori cu experiența mea de viață și tratează modul în care pot fi atinși cei trei E pentru a deveni un investitor sofisticat.

În 1973, de-abia strânsesem 3 000 de dolari pentru investiții și nu aveam nici educație, nici experiență. Dar în 1994, eram deja un investitor sofisticat.

În urmă cu 20 de ani, tatăl bogat spunea: „Așa cum există case pentru bogați, pentru săraci și pentru cei din clasa de mijloc, așa există și investiții pentru fiecare categorie. Dacă vrei să investești în afaceri pentru bogați, trebuie să devii mai mult decât bogat. Trebuie să devii investitor sofisticat, nu doar un bogat care investește".

Cele cinci etape prin care treci pentru a deveni un investitor sofisticat:

1. Ești pregătit psihic pentru a deveni investitor?
2. Ce tip de investitor vrei să devii?

3. Cum construiești o afacere de succes?
4. Cine este investitorul sofisticat?
5. Cum să dăruiești și altora?

Cartea aceasta a fost scrisă ca un ghid. Nu vă va oferi răspunsuri clare. Scopul acestei cărți este de a vă ajuta să înțelegeți ce întrebări trebuie să puneți. Și dacă reușiți să faceți acest lucru, înseamnă că și-a atins scopul. Tatăl bogat spunea: „Nu poți învăța pe cineva să fie investitor sofisticat. Dar cineva poate învăța singur să devină un investitor sofisticat. Este cazul mersului pe bicicletă. Eu nu te pot învăța să mergi cu bicicleta, dar tu poți învăța asta singur. Mersul cu bicicleta presupune risc, încercare, greșeli și o bună îndrumare. Aceleași lucruri se aplică și în cazul investițiilor. Dacă nu dorești să-ți asumi riscuri, este ca și cum ai spune că nu dorești să înveți. Și dacă nu dorești să înveți, nu te pot îndruma".

Dacă sunteți în căutarea unei cărți care să vă ofere ponturi de succes despre investiții, care să vă învețe cum să vă îmbogățiți rapid, sau să vă dezvăluie formula secretă de investiții a celor bogați, această carte nu vi se adresează. Această carte se referă mai degrabă la procesul de învățare, și nu la cel de investiții. Este scrisă pentru cei care vor să învețe să devină investitori, care își caută propriul drum de îmbogățire, și nu pentru cei care vor să se îmbogățească într-un timp cât mai scurt.

Cartea prezintă cele cinci etape de dezvoltare ale tatălui bogat, etape pe care el le-a parcurs și prin care trec și eu la rândul meu. Dacă vreți să aflați cât mai multe despre cum să deveniți bogați, veți observa, citind această carte, că cele cinci etape ale tatălui bogat sunt aceleași cinci etape pe care le-au parcurs cei mai bogați oameni de afaceri și investitori din lume pentru a se îmbogăți. Bill Gates, fondatorul companiei Microsoft, Warren Buffet, cel mai bogat investitor din America și Thomas Edison, fondatorul companiei General Electric, au trecut cu toții prin aceste cinci etape. Prin aceleași etape trec astăzi tinerii milionari și miliardari ai internetului sau ai generației „.com", la vârsta de 20-30 de ani. Singura diferență este că, datorită Erei Informaționale, acești tineri parcurg etapele mai repede... și poate că și voi veți reuși să faceți la fel.

Faci și tu parte din Revoluție?

Marile averi, bogățiile uriașe și familiile foarte bogate s-au format în timpul Revoluției Industriale. Astfel se întâmplă și astăzi, în timpul Revoluției Informaționale.

Mi se pare interesant faptul că, în ziua de azi, există tineri de 20, 30 și 40 de ani care au ajuns milionari sau miliardari. Mai există, de asemenea, oameni care la vârsta de 40 de ani sau mai mult se descurcă greu din punct de vedere financiar, cu slujbe care le aduc numai 50 000 de dolari pe an. Unul dintre motivele pentru care există asemenea diferențe este trecerea de la Era Industrială la cea Informațională. Când s-a făcut trecerea la Era Industrială, oameni precum Henry Ford și Thomas Edison au devenit miliardari. Astăzi, trecând la Era Informațională, oameni ca Bill Gates, Michael Dell și fondatorii companiilor de internet au devenit tineri milionari sau miliardari. Acești tineri de 20 și ceva de ani îl vor depăși curând pe Bill Gates, în vârstă de 39 de ani, în ceea ce privește averea. Lucrul acesta se datorează puterii pe care o are trecerea de la Era Industrială la cea Informațională. Se spune că nimic nu se compară cu forța unei idei al cărei timp a venit... și nu este nimic mai dăunător decât cineva care încă are idei al căror timp a trecut.

Pentru voi, cartea aceasta poate însemna o prezentare a vechilor idei și o posibilă descoperire a ideilor noi de a vă îmbogăți. Poate, de asemenea, să vă ofere un model de schimbare a vieții voastre. Schimbarea poate fi la fel de radicală precum trecerea de la Era Industrială la Era Informațională. Vă poate ajuta să vă găsiți o nouă cale financiară în viață. Vă poate, de asemenea, ajuta să gândiți ca un om de afaceri, ca un investitor, și nu ca un simplu angajat sau liber profesionist.

Mie mi-au trebuit ani întregi să parcurg aceste etape, iar drumul încă nu s-a încheiat. După ce veți citi această carte, vă veți gândi poate să urmați și voi cele cinci etape, sau poate veți considera că această cale de dezvoltare nu este potrivită pentru voi. Dacă veți decide să urmați această cale, depinde de voi cât de repede veți dori să parcurgeți cele cinci etape de dezvoltare. Amintiți-vă că această carte nu este despre îmbogățirea rapidă! Alegerea unei astfel de dezvoltări personale și a programului educațional începe în prima etapă... aceea a pregătirii psihice.

Ești pregătit psihic pentru a deveni investitor?

Tatăl bogat spunea adesea: „Banii pot fi orice dorești tu să fie".

El se referea la faptul că banii pornesc din mintea noastră, din gândurile noastre. Dacă cineva spune: „Banii sunt greu de obținut", probabil că îi va obține greu. Dacă cineva spune: „O, niciodată nu voi fi bogat!" sau „Este foarte greu să te îmbogățești", probabil că așa vor sta lucrurile în ceea ce îl privește. Dacă cineva spune: „Singura cale pentru a ajunge bogat este să muncești mult", atunci probabil că acea persoană va munci mult. Dacă spune: „În cazul în care aș avea mulți bani, i-aș depune la bancă pentru că nu aș ști ce să fac cu ei", atunci probabil că așa se va întâmpla. Și dacă cineva spune: „Investițiile sunt riscante", atunci așa va fi. După cum spunea și tatăl bogat: „Banii pot fi orice dorești tu să fie".

Tatăl bogat m-a avertizat că pregătirea psihică necesară pentru a deveni investitor sofisticat este poate similară cu aceea de escaladare a muntelui Everest sau cu aceea de a deveni preot. El glumea, dar totuși dorea să-mi atragă atenția că o astfel de decizie nu trebuie tratată într-un mod superficial. El mi-a spus: „Tu vei începe așa cum am început și eu. Vei începe fără niciun ban. Tot ce ai este speranța și visul de a te îmbogăți. Dar, deși mulți visează la asta, doar câțiva pot reuși. Gândește-te bine și pregătește-te psihic pentru că urmează să înveți cum să investești într-un mod în care nu multor oameni le este permis să o facă! Vei vedea lumea investițiilor din interior, și nu din afară. Există căi mult mai simple în viață și metode mult mai ușoare de a investi. Așadar, gândește-te bine și, dacă decizi că acesta este drumul pe care vrei să-l urmezi în viață, fii pregătit!"

CAPITOLUL 2

Construirea fundației unei averi

Mi-a fost foarte greu să mă întorc la sediul ofițerilor din baza militară în acea noapte. Nu mă deranjase când am plecat mai devreme în acea zi, dar, după ce mi-am petrecut după-amiaza în noua casă a lui Mike, sediul ofițerilor îmi părea ieftin, vechi și obosit.

După cum mă așteptam, cei trei colegi de cameră ai mei beau bere și se uitau la un meci de baseball la televizor. Peste tot erau cutii de pizza și doze de bere. N-am schimbat prea multe vorbe pe când am trecut prin camera de zi comună. Colegii mei se holbau pur și simplu la televizor. Intrând în camera mea și închizând ușa, m-am simțit recunoscător că aveam fiecare camera lui. Aveam mult de cugetat.

La 25 de ani realizam în cele din urmă anumite lucruri pe care nu le putusem înțelege pe când eram doar un copil de 9 ani, vârstă la care am început să lucrez cu tatăl bogat. Mi-am dat seama că tatăl bogat muncise din greu ani la rând ca să construiască o fundație solidă a bogăției. Începuseră pe când se aflau în cartierul sărac al orașului, trăind cumpătat, construind afaceri, cumpărând proprietăți imobiliare și punându-și planul la punct. Acum îmi dădeam seama că planul tatălui bogat fusese să devină foarte înstărit. Când eu și Mike eram la liceu, tatăl bogat făcuse prima mișcare, începând să se extindă în diferitele insule hawaiiene, cumpărând afaceri și proprietăți imobiliare. Când eu și Mike am intrat la facultate, tatăl bogat a făcut mișcarea cea mai importantă și a devenit unul dintre cei mai mari investitori privați în afaceri din Honolulu și câteva părți din Waikiki. Pe când eu pilotam avioane în Vietnam, fiind

membru al Forțelor Marine, tatăl bogat terminase de turnat fundația bogăției. Era o fundație solidă și fermă. Acum se bucura, alături de familie, de roadele muncii lor. În loc să trăiască în cel mai sărăcăcios cartier dintr-o insulă mărginașă, locuiau într-unul din cele mai înstărite cartiere din Honolulu. Și nu doar lăsau impresia că sunt bogați, cum se întâmpla cu mulți dintre locuitorii acelui cartier. Știam că Mike și tatăl său erau bogați deoarece mi-au permis să văd declarațiile financiare auditate. Puțini oameni aveau acest privilegiu.

Pe de altă parte, tatăl meu adevărat tocmai își pierduse slujba. Avansase în ierarhia posturilor guvernamentale, când a căzut în dizgrația „mașinii" politice care conducea Statul Hawaii. Tatăl meu a pierdut tot ce dobândise când a candidat împotriva șefului său la postul de guvernator și a pierdut alegerile. Fusese trecut pe lista neagră de către guvern și încerca să o ia de la capăt. Dar nu avea nicio fundație de bogăție. Deși avea 52 de ani, iar eu 25, ne aflam exact în aceeași poziție din punct de vedere financiar. Nu aveam niciun ban. Amândoi terminaserăm o facultate și puteam să ne găsim o nouă slujbă, dar referindu-mă la un bun real, nu aveam nimic. În acea noapte, stând întins pe pat, știam că aveam ocazia rară de a alege o direcție în viață. Spun că era o ocazie rară deoarece foarte puțini oameni își permit luxul de a compara drumurile pe care le-au urmat în viață doi tați și de a și-l alege pe cel potrivit pentru ei. Era o alegere dificilă.

Investițiile celor bogați

Deși mi-au trecut multe lucruri prin cap în acea noapte, cel mai mult eram intrigat de ideea că există investiții permise doar celor bogați și investiții pentru toți ceilalți. Mi-am amintit că atunci când eram copil și lucram pentru tatăl bogat nu-l auzeam vorbind decât despre cum să-și construiască afacerile. Dar acum, când era bogat, nu vorbea decât despre investițiile sale... investiții ale bogaților. În acea zi, pe când luam prânzul, el mi-a explicat: „Singurul motiv pentru care am demarat aceste afaceri a fost de a face investiții destinate oamenilor bogați. Singurul motiv pentru care îți construiești o afacere este de a-ți cumpăra activele prin intermediul ei. Dacă nu aș fi avut afacerile, nu mi-aș fi permis să fac investiții destinate oamenilor bogați".

Tatăl bogat a subliniat în continuare diferența dintre o situație în care un angajat face o investiție și o situație în care investiția se face prin intermediul unei afaceri. El spunea: „Majoritatea investițiilor sunt prea scumpe dacă le faci în calitate de salariat. Dar sunt mult mai accesibile dacă mi le procur prin intermediul afacerii mele". Nu înțelegeam ce vrea să spună, dar știam că această deosebire este foarte importantă. Devenisem curios și nerăbdător să aflu în ce consta această diferență. Tatăl bogat studiase legile privitoare la companii și la plata impozitelor și descoperise modalități de a face o mulțime de bani folosind legile în favoarea sa. În noaptea aceea am adormit așteptând cu nerăbdare ca a doua zi dimineață să-l sun pe tatăl meu bogat și spunându-mi în gând: „investițiile celor bogați".

Reîncep lecțiile

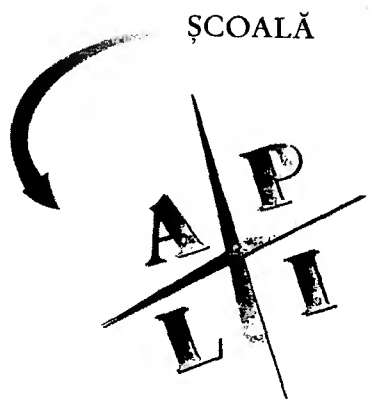
Am petrecut multe ore în copilărie stând la o masă într-unul din restaurantele tatălui bogat, privindu-l pe acesta discutând amănuntele afacerilor sale. Stăteam la masă bându-mi sucul, iar tatăl bogat discuta cu bancherii lui, cu avocații, cu contabilii, cu agenții de bursă, cu agenții imobiliari, cu consilierii financiari și cu agenții de asigurări. Era începutul educației mele financiare. Între nouă și optsprezece ani am petrecut ore întregi ascultându-i pe aceștia cum rezolvă încâlcite probleme de afaceri. Dar aceste lecții din jurul mesei s-au încheiat când am plecat pentru patru ani la colegiu în New York, mai apoi timp de cinci ani în care mi-am satisfăcut stagiul militar în cadrul Forțelor Marine. Acum, când îmi terminasem studiile universitare, iar stagiul militar era aproape de sfârșit, eram pregătit să-mi continui lecțiile cu tatăl meu bogat.

Când l-am sunat a doua zi și el era pregătit pentru a reîncepe lecțiile. Îi încredințase lui Mike toate afacerile, fiind aproape gata să se retragă. Era în căutarea unei ocupații și nu voia să joace golf toată ziua.

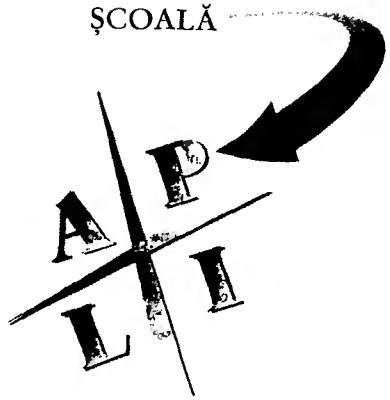
În tinerețe nu știam pe care dintre tați să-l ascult atunci când venea vorba de bani. Amândoi erau oameni buni, muncitori. Amândoi erau puternici și carismatici. Amândoi mi-au spus să merg la facultate și să-mi servesc țara. Dar nu aveau aceleași concepții despre bani și nu mi-au dat același sfat despre ce ar trebui să mă fac

atunci când voi fi mare. Acum pot să compar rezultatele căilor pe care le-au urmat în carieră tatăl meu bogat și tatăl meu sărac.

În *Cadranul banilor*, carte pe care am scris-o după ce am terminat *Tată bogat, tată sărac*, tatăl meu sărac m-a sfătuit: „Să mergi la școală, să iei note bune și apoi să-ți găsești o slujbă sigură care să-ți aducă beneficii!". Direcția pe care el îmi recomanda s-o urmez în carieră este:



Pe de altă parte, tatăl bogat mi-a spus: „Învață să construiești afaceri și investește prin intermediul lor!" El îmi recomanda o carieră care să urmeze această direcție:



Cadranul banilor tratează diferențele emoționale și tehnice esențiale dintre oamenii care se încadrează în cele patru cadrane.

Diferențele emoționale și tehnice esențiale prezintă o importanță deosebită deoarece ele sunt cele care determină cadranul în care se încadrează fiecare persoană. De exemplu, cineva care preferă să aibă siguranța slujbei va acționa, fără îndoială, din cadranul A. Cadranul A corespunde persoanelor cu diferite slujbe, de la oameni de serviciu, la președinți de companii. Cineva care vrea să acționeze după regulile proprii se situează adesea în cadranul L, cadranul liberului profesionist sau al micului afacerist. De asemenea, consider că „L" vine de la „lucid" deoarece acest cadran corespunde multor profesioniști, cum sunt doctorii, avocații, contabilii și alți consultanți tehnici.

Cadranul banilor explică în detaliu diferențele dintre cadranul L — din care acționează majoritatea micilor afaceriști — și cadranul P — corespunzător marilor afaceri. În această carte voi prezenta mai amănunțit diferențele tehnice, deoarece acestea împart oamenii între cei bogați și toți ceilalți.

Diferențele dintre legile de impozitare

Diferențele dintre cadrane au un rol foarte important în această carte. Legile fiscale sunt diferite pentru toate cele patru cadrane. Ce este legal pentru un cadran poate fi ilegal pentru altul. Aceste diferențe subtile duc la deosebiri uriașe în ceea ce privește subiectul investițiilor. Discutând despre investiții, tatăl bogat a avut grijă să mă întrebe din ce cadran intenționam să-mi câștig banii.

Încep lecțiile

Mike fiind ocupat să conducă imperiul pe care îl construiseră, cu și tatăl bogat luam prânzul la un hotel din Waikiki Beach. Era cald, oceanul era minunat, se simțea o briză ușoară, iar decorul era de vis. Tatăl bogat a fost șocat să mă vadă intrând îmbrăcat în uniformă. Nu mă mai văzuse niciodată în uniformă. Nu mă văzuse decât pe când eram copil, îmbrăcat lejer, cu pantaloni scurți, blugi și tricouri. Bănuiesc că realizase în cele din urmă că am mai crescut de când am terminat liceul, că văzusem mare parte din lume și că luptasem în război. Purtam uniforma deoarece eram între zboruri și trebuia să mă întorc la bază pentru încă un zbor în acea seară.

„Așadar, asta ai făcut de când ai terminat liceul," a zis tatăl bogat.

Eu am încuviințat și am spus:

„Am petrecut patru ani la Academia Militară din New York și patru ani în cadrul Forțelor Marine. Mai am un an."

„Sunt foarte mândru de tine," mi-a zis tatăl bogat.

„Mulțumesc," am răspuns eu. „Dar mi-ar plăcea să nu mai îmbrac uniforma militară. E destul de greu să fii scuipat sau să se uite lumea lung la tine, toți hipioții și cei care sunt împotriva războiului să-ți spună „ucigaș de copii". Sper că o să se termine totul în curând.

„Eu mă bucur că Mike nu a fost nevoit să meargă și el la război," a zis tatăl bogat. Ar fi vrut să se înroleze, dar nu a putut din cauza sănătății șubrede.

„A fost norocos," am răspuns eu. „Am pierdut destui prieteni în acest război. Mi-ar fi părut extrem de rău să-l pierd și pe Mike."

Tatăl bogat a aprobat și m-a întrebat:

„Și ce ai de gând să faci anul viitor, pe când îți expiră contractul cu armata?"

„Păi, trei dintre prietenii mei au primite slujbe ca piloți la compania aeriană. Acum e greu să mă angajez, dar mi-au spus că-mi vor găsi și mie o slujbă prin relațiile pe care le au."

„Deci te gândești să fii pilot la compania aeriană?" m-a întrebat tatăl bogat.

Eu am aprobat, dând ușor din cap.

„Numai atât am făcut... m-am gândit la asta. Salariul e acceptabil și am și avantaje. În plus, m-am antrenat intens pentru zbor," am spus eu. „Am devenit un pilot destul de bun după ce am zburat pe timp de război. Dacă aș pilota timp de un an la o companie mică și aș face multe ore de zbor, aș fi pregătit pentru a pilota și avioane mai mari."

„Așadar, asta crezi că o să faci?" m-a întrebat tatăl bogat.

„Nu," am răspuns. „Nu după ce i s-a întâmplat tatălui meu și după ce am luat prânzul în noua casă a lui Mike. Am stat treaz multe ore azi-noapte și m-am gândit la ceea ce mi-ai spus despre investiții. M-am gândit că dacă mă angajez la compania aeriană, aș putea să devin investitor acreditat într-o zi. Dar mi-am dat seama că s-ar putea să nu depășesc niciodată acest prag."

Tatăl bogat a rămas tăcut, dând încet din cap.

„Deci vorbele mele și-au făcut efectul," a spus tatăl bogat încet.

„Întrutotul," am răspuns eu. „M-am gândit la tot ce m-ai învățat când eram copil. Acum sunt adult, iar lecțiile acelea au o altă semnificație pentru mine."

„Și ce ți-ai amintit?" a întrebat tatăl bogat.

„Mi-am amintit că mi-ai luat cei 10 cenți pe care-i câștigam pe oră și m-ai pus să muncesc pe gratis," am răspuns eu. „Mi-am amintit că m-ai învățat să nu devin dependent de un salariu."

Tatăl bogat a început să râdă și a zis:

„A fost o lecție destul de dură."

„Da, așa este," am răspuns eu. „Dar foarte valoroasă. Tatăl meu era foarte furios pe tine. Acum el e cel care încearcă să trăiască fără salariu. Diferența este că el are 52 de ani, iar eu aveam 9 ani când am învățat lecția asta. După ce am luat masa la Mike, mi-am jurat că n-o să-mi petrec viața agățându-mă de siguranța unei slujbe doar pentru că am nevoie de un salariu. De aceea, mă îndoiesc că o să caut o slujbă la companiile aeriene. Și de aceea sunt aici și iau prânzul cu tine. Vreau să mă înveți din nou cum să fac să am bani care să muncească pentru mine, să nu fiu nevoit să-mi petrec viața muncind pentru bani. Dar, de data aceasta, vreau să învăț ca un adult. Fă lecțiile mai grele și dă-mi mai multe detalii!"

„Și care a fost prima lecție?" a întrebat tatăl bogat.

„Bogații nu muncesc pentru bani," am spus eu imediat. „Știu cum să facă pentru ca banii să muncească pentru ei."

Un zâmbet larg a apărut pe chipul tatălui bogat. Știa că îl ascultasem în toți acei ani, pe când eram copil.

„Foarte bine!" a zis el. „Asta este baza pentru a deveni investitor. Tot ce trebuie să facă un investitor este să învețe cum să facă pentru ca banii să muncească din greu pentru el."

„Asta vreau să învăț și eu," am zis eu încet. „Vreau să învăț, poate chiar să-l învăț și pe tatăl meu ce știi tu. E într-o situație foarte grea acum, încercând s-o ia de la capăt la vârsta de 52 de ani."

„Știu," a zis tatăl meu bogat. „Știu."

Și așa, într-o zi însorită, în care surferii se lăsau purtați de frumoasele valuri ale imensului ocean albastru, am început lecțiile de investiții. Lecțiile cuprind cinci etape, cu fiecare etapă ajungând la un nivel mai înalt de înțelegere... înțelegere a procesului de

gândire a tatălui bogat și a planului său de investiții. Lecțiile au început cu o pregătire psihică și cu învățarea modului de a prelua controlul asupra propriei mele persoane... deoarece, oricum, acesta este singurul loc în care se petrec investițiile. În definitiv, investițiile încep și se termină cu preluarea controlului asupra propriei persoane.

Prima etapă a planului de investiții al tatălui bogat conține lecții în totalitate despre pregătirea psihică pe care trebuie să o avem înainte de a începe să facem investiții. Stând întins în patul meu, în acea noapte din 1973, într-o cameră ponosită din bază, am început să mă pregătesc psihic. Mike fusese norocos pentru că tatăl lui strânsese o avere impresionantă. Eu nu am avut acest noroc. Din mai multe puncte de vedere, el avea un avans de 50 de ani față de mine. Eu abia acum porneam la drum. În acea noapte, mi-am început pregătirea psihică alegând între siguranța unei slujbe, așa cum alesese tatăl meu sărac, și construcția fundației unei bogății adevărate, așa cum alesese tatăl meu bogat. Aici începe cu adevărat procesul de investiții și cu acest lucru au început și lecțiile predate de tatăl meu bogat. Totul a început cu o decizie foarte personală... alegerea mentală de a fi bogat, sărac sau din clasa de mijloc. Este o decizie extrem de importantă, deoarece, oricare ar fi situația financiară pe care o alegi — fie ea de om bogat, sărac sau din clasa de mijloc — întreaga viață ți se va schimba.

CAPITOLUL 3

Lecția de investiții nr. 1

Alegerea

Am început lecțiile cu privire la investiții ale tatălui bogat. „Când vine vorba de bani și investiții, există trei motive sau alegeri fundamentale pentru a investi. Acestea sunt:

1. Pentru a avea siguranță,
2. Pentru a avea confort,
3. Pentru a fi bogat."

Tatăl bogat a continuat: „Toate cele trei alegeri sunt importante. Viața unui om se schimbă atunci când faci alegerile în funcție de priorități". Mi-a spus apoi că majoritatea oamenilor fac alegeri cu privire la bani și investiții exact în ordinea aceasta. Cu alte cuvinte, prima lor alegere când vine vorba de bani este să aibă siguranță, apoi să aibă confort și a treia este să fie bogați. De aceea, majoritatea oamenilor fac din siguranța slujbei o prioritate. După ce obțin o slujbă sau o profesie sigură, se concentrează asupra confortului. Ultima alegere a celor mai mulți oameni este de a se îmbogăți.

În acea zi, în 1973, tatăl bogat mi-a spus: „Cei mai mulți oameni viscază să devină bogați, dar nu aceasta este prima lor alegere". A continuat, spunând: „În America, doar trei persoane din o sută sunt bogate datorită acestei priorități a alegerii lor. Pentru cei mai mulți oameni, dacă faptul că se îmbogățesc îi face să-și piardă

confortul sau siguranța, renunță la ideea de a se îmbogăți. De aceea, atât de mulți oameni își doresc un pont de succes pentru a investi. Oamenii, pentru care prima și a doua alegere sunt siguranța și confortul, caută modalități simple de a se îmbogăți repede, fără riscuri și într-un mod cât mai confortabil. Puțini sunt cei care într-adevăr se îmbogățesc în urma unei singure investiții norocoase, dar, de cele mai multe ori, ajung să piardă din nou tot ce au câștigat".

Bogat sau fericit

De multe ori aud spunându-se: „Prefer să fiu fericit decât să fiu bogat". Afirmația aceasta mi s-a părut întotdeauna foarte ciudată, din moment ce am fost atât sărac, cât și bogat. Și în ambele situații financiare am fost atât fericit, cât și nefericit. Mă întreb de ce oamenii cred că trebuie să aleagă între fericire și bogăție?

Reflectând asupra acestei lecții, mi-am dat seama că oamenii vor de fapt să spună: „Aș prefera să mă simt confortabil și în siguranță, decât să fiu bogat". Însemnând că dacă n-ar mai trăi confortabil și în siguranță, nu ar mai fi fericiți. În ceea ce mă privește, eram gata să renunț la confort și la siguranță pentru a deveni bogat. Am fost sărac, bogat, fericit și nefericit. Dar vă asigur, atunci când eram sărac și nefericit eram mai nefericit decât atunci când eram bogat și nefericit.

De asemenea, n-am înțeles niciodată afirmația: „Banii nu aduc fericirea". Deși este într-o oarecare măsură adevărată, am observat mereu că atunci când am bani mă simt destul de bine. Acum câteva zile am găsit o bancnotă de 10$ în buzunarul blugilor. Cu toate că era vorba doar de 10$, mi-a părut extrem de bine că i-am găsit. Întotdeauna mi s-a părut mai plăcut să primesc bani, decât să primesc o notă de plată cu banii pe care-i datorez. Cel puțin aceasta este experiența mea cu banii. Sunt fericit când îi primesc și sunt trist când trebuie să-i dau.

În 1973, mi-am pus prioritățile în această ordine:

1. Să fiu bogat,
2. Să am confort,
3. Să am siguranță.

După cum am spus mai devreme, când vine vorba de bani și de investiții, toate cele trei priorități sunt importante. Ordinea pe care o stabilești este o decizie foarte personală pe care ar trebui să o luați înainte de a începe să investiți. Tatăl meu sărac a considerat că mai important este „să aibă siguranță", pe când tatăl bogat a ales ca prioritate „să fie bogat". Înainte de a începe să investiți, este important să hotărâți care vă sunt prioritățile.

Test pentru determinarea atitudinii psihice

Să fii bogat, să ai confort și siguranță sunt valori esențiale cu adevărat personale. Niciuna nu este mai bună decât alta. Însă știu că alegerea valorii esențiale celei mai importante va avea un impact semnificativ și pe termen lung asupra stilului de viață pe care îl veți avea. De aceea, trebuie să stabiliți care valori esențiale sunt cele mai importante pentru voi, mai ales atunci când este vorba de bani și de planificarea financiară.

Începeți testul pentru determinarea atitudinii psihice!

Scrieți valorile esențiale cele mai importante pentru voi în ordinea importanței pe care le-o acordați!

1._____

2._____

3._____

Poate că unii dintre voi nu veți ști exact ce vă doriți cu adevărat. Discutați cu soțul sau soția și cu mentorul vostru. Faceți liste cu argumente „pro" și „contra". Cunoscându-vă prioritățile, veți putea lua decizii mult mai ușor și veți fi scutiți de calvarul nopților nedormite.

Unul din motivele pentru care se aplică regula 90/10 a banilor este faptul că 90% dintre oameni aleg confortul și siguranța în defavoarea bunăstării financiare.

CAPITOLUL 4

Lecția de investiții nr. 2

Cum este lumea pe care o vezi?

Diferența uluitoare dintre tatăl meu bogat și tatăl meu sărac constă în modul în care ei văd lumea. Tatăl meu sărac vedea lumea ca fiind extrem de săracă. Acest lucru se reflecta în afirmații de genul: „Ai impresia că banii cresc în copaci?" sau „Crezi că sunt plin de bani?" sau „Nu ne permitem".

Petrecând timp cu tatăl meu bogat, am început să-mi dau seama că el vedea o lume complet diferită. El vedea o lume cu mult prea mulți bani. Concepția se reflectă în afirmații de genul: „Nu-ți face griji în privința banilor! Dacă facem ceea ce trebuie, o să avem întotdeauna o mulțime de bani," sau „Nu da vina pe lipsa banilor atunci când nu reușești ceea ce-ți propui!"

În 1973, în timpul unei lecții, tatăl bogat mi-a spus: „Nu există decât două probleme legate de bani. Una dintre ele este cea a banilor insuficienți. Cealaltă este problema banilor prea mulți. Tu ce fel de problemă legată de bani vrei să ai?"

Am insistat mult asupra acestui subiect în cadrul cursurilor pe care le predau. Majoritatea oamenilor provin din familii care se confruntă cu problema banilor insuficienți. Din moment ce banii nu sunt decât o idee, dacă vă gândiți că nu aveți bani suficienți, atunci așa se va întâmpla și în realitate. Unul din avantajele faptului că provin din două familii este că am avut ocazia să mă confrunt cu ambele tipuri de probleme... și — credeți-mă — amândouă sunt

probleme. Tatăl meu sărac avea întotdeauna probleme din cauza banilor insuficienți, iar tatăl meu bogat avea întotdeauna probleme din cauza banilor prea mulți.

Tatăl bogat comenta acest ciudat fenomen spunând: „Oamenii care devin bogați peste noapte, primind o moștenire, câștigând la jocuri de noroc în Las Vegas sau la loterie, redevin brusc săraci, deoarece nu cunosc decât o lume, cea în care nu există suficienți bani. Astfel, ei își pierd toată bogăția recent descoperită și se întorc în singura lume pe care o cunosc: cea a banilor insuficienți".

Mie, personal, mi-a fost greu să renunț la convingerea că trăim într-o lume în care nu sunt suficienți bani. Începând cu anul 1973, din cauza tatălui meu bogat am devenit foarte conștient de convingerile mele cu privire la bani, la slujbă și la ideea de a mă îmbogăți. Tatăl bogat credea cu adevărat că oamenii săraci rămân săraci pentru simplul motiv că nu cunosc o altă lume. Tatăl bogat spunea: „Concepția ta despre bani se va reflecta în starea ta materială reală. Nu poți să-ți schimbi starea materială, dacă nu-ți schimbi mai întâi concepția despre bani".

Tatăl bogat mi-a atras odată atenția că printre cauzele sărăciei se numără diferența de atitudine:

1. Cu cât ai nevoie de mai multă siguranță, cu atât vei avea mai multă sărăcie în viață.

2. Cu cât ești mai competitiv, cu atât vei avea o viață mai săracă. Oamenii intră în competiții pentru a obține o slujbă, pentru a fi promovați, pentru a obține note bune la școală.

3. Pentru a se îmbogăți, o persoană trebuie să fie mai pricepută, să dea dovadă de mai multă creativitate și cooperare. Oamenii creativi, care au bune abilități financiare și de afaceri și sunt cooperanți, au o situație financiară din ce în ce mai bună.

Observam aceste diferențe de atitudine și în cazul celor doi tați ai mei. Tatăl meu adevărat mă îndemna întotdeauna să nu risc și să am o situație financiară sigură. Tatăl meu bogat mă încuraja să-mi dezvolt aptitudinile și să fiu creativ. Cea de-a doua jumătate a acestei cărți vă va învăța cum să vă creați o lume a abundenței, punându-vă în valoare ideile creative.

În timpul discuțiilor pe care le-am avut cu tatăl meu bogat despre sărăcie, acesta a scos o monedă și mi-a spus: „Când cineva spune « Nu-mi permit », acea persoană vede doar o față a monedei.

În momentul în care începi să te întrebi « Cum să fac să-mi permit? » începi să vezi și cealaltă parte. Dar problema este că atunci când văd și cealaltă parte o văd tot cu ochii lor. De aceea, oamenii săraci nu văd decât ce fac cei bogați, dar nu reușesc să înțeleagă și ce gândesc. Dacă vrei să vezi și cealaltă față a monedei, trebuie să înțelegi cum gândește un om bogat". Cea de-a doua parte a acestei cărți se referă la modul de gândire al celor bogați.

Cu mulți ani mai târziu, observând că aceia care au câștigat la loterie încep să-și piardă averea, l-am întrebat pe tatăl meu bogat care era cauza acestui lucru. El mi-a răspuns: „Dacă cineva care a câștigat brusc o mare sumă de bani devine falit, acest lucru se întâmplă deoarece vede doar o față a monedei. Cu alte cuvinte, administrează banii în același mod ca până atunci, acesta fiind, de fapt, motivul pentru care au fost săraci de la bun început. Ei nu văd decât o lume în care nu există suficienți bani. Cel mai sigur lucru pe care-l poate face o astfel de persoană este să pună banii la bancă și să trăiască doar din dobândă. Cei care văd și cealaltă față a monedei, iau banii și îi multiplică repede și sigur. Ei reușesc să facă acest lucru pentru că văd și cealaltă față a monedei, adică văd o lume în care există prea mulți bani și-și folosesc banii pentru a se îmbogăți mai repede, pe când toți ceilalți își folosesc banii pentru a deveni săraci mai rapid".

Spre sfârșitul anilor '80, când tatăl meu bogat s-a pensionat și i-a cedat imperiul său lui Mike, m-a chemat pentru o scurtă întrevedere. Mai întâi mi-a arătat un extras de cont cu suma de 39 de milioane de dolari bani gheață. Mi s-a tăiat răsuflarea când l-am auzit spunând: „Și acesta e doar un cont dintr-o bancă. M-am pensionat deoarece era o muncă permanentă să tot scot banii aceștia din bănci și să-i transform în investiții din ce în ce mai profitabile. Îți repet, este o muncă permanentă care devine tot mai solicitantă cu fiecare an".

La sfârșitul întrevederii, tatăl bogat mi-a spus: „Ani întregi l-am învățat pe Mike cum să construiască acest motor cu ajutorul căruia câștigăm atâția bani. Acum, când eu m-am retras, e rândul lui să facă motorul construit de mine să funcționeze. Însă pot să mă pensionez liniștit, având încredere că Mike știe nu numai cum să facă motorul să funcționeze, dar știe și cum să-l repare dacă se întâmplă să se strice. În ciuda faptului că au crescut înconjurați de

bogății incredibile, majoritatea copiilor bogați ajung să piardă banii părinților lor deoarece n-au învățat niciodată cum să facă un motor să meargă și nici cum să-l repare dacă s-a stricat. De fapt, chiar acești copii bogați sunt cei care strică motorul. Ei au crescut cunoscând doar fața bogată a monedei, dar n-au învățat niciodată prin ce eforturi se ajunge la aceste bogății. Tu ai șansa să vezi, cu ajutorul sfaturilor mele, și cealaltă față a monedei și să rămâi de partea aceasta".

Pentru a prelua controlul asupra propriei persoane a trebuit să preiau controlul și asupra concepției mele despre bani. A trebuit să-mi amintesc mereu că trăim într-o lume în care există prea mulți bani, deoarece adesea mă simțeam sărac în inima și în sufletul meu.

Unul din exercițiile pe care tatăl meu bogat mă punea să le fac atunci când mă simțeam cuprins de panică, temându-mă din cauza banilor insuficienți, era să-mi spun, pur și simplu: „Există două probleme cauzate de bani. Una este cea a banilor insuficienți, iar cealaltă este cea a banilor prea mulți. Ce problemă aș vrea să am?" Îmi puneam această întrebare, chiar dacă, în realitate, eram foarte speriat din cauza situației mele financiare.

Eu nu mă număr printre aceia care confundă visele cu realitatea sau care cred numai în puterea afirmațiilor. Îmi puneam acea întrebare pentru a-mi schimba modul de a privi banii pe care îl moștenisem. Odată ce-mi calmam nervii, mă concentram să găsesc soluții pentru problemele financiare cu care mă confruntam în momentul respectiv. Aceste soluții puteau fi căutarea unor noi răspunsuri, găsirea unor persoane care să-mi dea sfaturi sau participarea la cursuri despre subiecte la care nu eram foarte priceput. Principalul motiv pentru care trebuia să-mi înlătur panica era acela de a-mi găsi liniștea pentru a putea merge mai departe.

Am observat că majoritatea oamenilor se lasă cuprinși de panica legată de lipsa banilor, lucru care începe să le controleze viețile. De aceea, rămân cu teama de a risca și de a avea bani. După cum am afirmat și în cartea *Cadranul banilor*, de multe ori se întâmplă ca sentimentele oamenilor să le distrugă viața. Sentimente ca teama și îndoiala duc la scăderea respectului de sine și a încrederii în forțele proprii.

La începutul anilor 1990, Donald Trump avea datorii personale de aproape un miliard de dolari și datorii ale firmelor de 9 miliarde

de dolari. Într-un interviu, Trump a fost întrebat dacă este îngrijorat. Trump a răspuns: „Grijile sunt o pierdere de timp. Grijile mă împiedică să găsesc soluții pentru aceste probleme". Am observat că unul din motivele pentru care majoritatea oamenilor nu se îmbogățesc este faptul că își fac prea multe griji pentru niște lucruri care s-ar putea nici să nu se întâmple.

Lecția numărul 2 a tatălui bogat este să te pregătești psihic și să alegi să vezi că există două lumi... o lume în care oamenii se confruntă cu lipsa banilor și o lume în care există prea mulți bani. Mai târziu, tatăl bogat mi-a explicat importanța unui plan financiar. Tatăl bogat credea cu tărie că este important să ai un plan financiar în situația în care te confruntai cu problema banilor insuficienți, dar să ai și un plan financiar pentru momentul în care vei avea prea mulți bani. El spunea: „Dacă nu ai un plan stabilit dinainte pentru situația în care vei avea prea mulți bani, îi vei pierde pe toți și te vei întoarce la singurul plan pe care îl cunoști, la fel ca 90% din populație, acela de a trăi într-o lume în care nu există suficienți bani".

Siguranță și sărăcie

Tatăl bogat spunea: „Cu cât o persoană caută să aibă o situație sigură, cu atât va avea o viață mai săracă. Siguranța și sărăcia merg foarte bine împreună. De aceea, oamenii care caută slujbe sigure și garanții sunt, de cele mai multe ori, cei care nu au o viață îmbelșugată. Regula 90/10 a banilor se dovedește a fi adevărată și datorită faptului că oamenii își petrec mare parte din viață încercând să dobândească siguranță, în loc să încerce să dobândească mai multe aptitudini financiare. Cu cât vei fi mai priceput în afaceri, cu atât vei duce o viață mai îmbelșugată."

Această pricepere în afaceri i-a dat putere tatălui meu bogat de a achiziționa unele dintre cele mai valoroase proprietăți imobiliare din Hawaii, în ciuda faptului că dispunea de o sumă foarte mică de bani. Priceperea aceasta le dă oamenilor puterea de a profita de anumite ocazii și de a le transforma în milioane de dolari. Cei mai mulți oameni sunt conștienți de oportunitățile care li se ivesc în cale, dar pur și simplu nu pot profita și nu le pot materializa, motiv pentru care, de cele mai multe ori, își doresc și mai multă siguranță.

Tatăl bogat mai spunea: „Cu cât cineva încearcă să aibă parte de mai multă siguranță în viața sa, cu atât mai puțin va observa oportunitățile care se ivesc. Acea persoană vede doar o singură față a monedei și nu-și dă seama de existența celeilalte. De aceea, cu cât va căuta mai multă siguranță, cu atât va vedea doar o parte a monedei și va pierde ocaziile care-i ies în cale. Cum a spus odată marele jucător de baseball Yogi Bera: « Chiar dacă nimerești doar șapte lovituri din zece, ai și intrat în Liga campionilor! »". Cu alte cuvinte, dacă ar fi reușit să înscrie doar de 700 de ori, din 1 000 de lovituri câte am presupune că ar număra cariera sa, ar fi fost și el inclus în Liga Campionilor. După ce mi-a amintit de cuvintele lui Yogi Bera, tatăl bogat a spus: „Majoritatea oamenilor sunt atât de concentrați asupra dobândirii siguranței, încât evită să lovească măcar o dată mingea în toată viața lor."

Test pentru determinarea atitudinii psihice

Eu provin dintr-o familie care considera că trăim într-o lume a sărăciei. De aceea, a fost o provocare pentru mine să-mi amintesc mereu că mai există și o altfel de lume și că trebuia să rămân deschis ambelor posibilități pe care mi le oferă viața.

Întrebările sunt:

1. Considerați că există două lumi diferite din punctul de vedere al banilor? O lume a sărăciei și o lume în care există prea mulți bani?
   Da____ Nu____
2. Dacă lumea în care trăiți este una a sărăciei, sunteți dispuși să luați în considerare posibilitatea de a trăi într-o lume în care există foarte mulți bani?
   Da____ Nu____

CAPITOLUL 5

Lecția de investiții nr. 3

De ce e complicat să investești?

Într-o zi, mă aflam în biroul tatălui bogat, așteptându-l să termine o convorbire telefonică. Îl auzeam spunând lucruri ca: „Deci azi le ții până la termen?" și „Dacă scade rata la împrumut, cum o să influențeze lucrul ăsta diferența dintre preț și valoarea de piață?" și „Gata, gata, acum înțeleg de ce cumperi o opțiune ca să-ți acoperi poziția" și „Ai de gând să vinzi acțiunile acelea înainte să scadă prețul? De ce nu folosești o opțiune de vânzare înainte de scăderea prețului?"

După ce tatăl bogat a pus receptorul în furcă, am spus:

„N-am nici cea mai vagă idee despre ce ai vorbit la telefon. Pare atât de greu să faci investiții!"

Tatăl bogat a zâmbit și a zis:

„De fapt, nu despre investiții am vorbit."

„Nu despre investiții? Atunci despre ce discutai? Dar așa am văzut că vorbesc investitorii la televizor și prin filme."

Tatăl bogat a început să râdă zicând:

„În primul rând, investițiile înseamnă lucruri diferite pentru diferiți oameni. De aceea ți se pare că e derutant să faci investiții. Ceea ce numesc oamenii „investiții" este, în realitate, altceva. Oamenii vorbesc despre diferite lucruri, dar ei cred că se referă la același lucru."

„Cum adică?" am întrebat eu strâmbându-mă. „Cum se poate ca mai multe persoane să vorbească despre alte lucruri, dar să creadă că se referă la același lucru?"

Tatăl bogat a început din nou să râdă. Începuse o nouă lecție de investiții.

Investițiile au semnificații diferite pentru persoane diferite

În acea primă lecție, tatăl bogat mi-a atras atenția în repetate rânduri asupra ideii principale. Investițiile înseamnă lucruri diferite pentru oameni diferiți. Aspectele de bază ale acestei importante lecții sunt următoarele:

Oameni diferiți investesc în lucruri diferite

1. Tatăl bogat mi-a explicat câteva dintre diferențele de valoare:
   a. Unii oameni investesc în familii numeroase. A avea o familie numeroasă înseamnă a te asigura că vei avea un sprijin la bătrânețe.
   b. Oamenii investesc într-o educație superioară, într-o slujbă sigură, care să le aducă beneficii. Persoana în sine, împreună cu aptitudinile sale, devin adevărata valoare.
   c. Unii oameni investesc în valori externe. Aproape 45% din populația Americii deține acțiuni la diferite companii. Acest procent este în continuă creștere pe măsură ce oamenii încep să-și dea seama că nu mai pot avea garanția de a găsi o slujbă sigură, pe care s-o poată păstra toată viața.

Există diferite produse în care se poate investi

2. Iată câteva exemple de diverse tipuri de investiții:
   a. acțiuni, obligațiuni, fonduri mutuale, proprietăți imobiliare, asigurări, mărfuri, economii, colecții, metale prețioase, fonduri de acoperire împotriva riscului etc.
   b. fiecare dintre aceste grupuri poate fi împărțit în mai multe subgrupuri. Să luăm acțiunile, de exemplu.

Acțiunile pot fi împărțite în:

1. Acțiuni comune
2. Acțiuni preferențiale
3. Acțiuni cu garanții
4. Acțiuni ale companiilor cu capital scăzut
5. Acțiuni cu valoare mare
6. Acțiuni convertibile
7. Acțiuni tehnice
8. Acțiuni industriale
9. Și așa mai departe.

Proprietățile imobiliare pot fi împărțite în:

1. Locuințe pentru o singură familie
2. Birouri comerciale
3. Magazine
4. Locuințe pentru mai multe familii
5. Depozite de mărfuri
6. Proprietăți industriale
7. Terenuri extravilane
8. Terenuri extravilane tranzacționate în afara bursei
9. Și așa mai departe.

Fondurile mutuale pot fi împărțite în:

1. Fonduri pe un indice
2. Fonduri de creștere agresivă
3. Fonduri de sector
4. Fonduri de venit
5. Fonduri închise de investiții
6. Fonduri de echilibrare
7. Fonduri de investiții în obligațiuni municipale
8. Fonduri regionale
9. Și așa mai departe.

Asigurările pot fi împărțite în:

1. Asigurări de supraviețuire, asigurări de viață cu termen limită, asigurări de viață variabile
2. Asigurări universale și asigurări variabile universale
3. Asigurări mixte (asigurări de viață cu termen limitat)
4. Asigurări de viață pentru mai multe persoane: prima, a doua și ultima
5. Asigurări pentru finanțarea contractelor de vânzare-cumpărare
6. Asigurări pentru bonusuri acordate angajaților și plata eșalonată a salariilor
7. Asigurări pentru finanțarea taxei de proprietate
8. Asigurări pentru beneficii corespunzătoare pensiilor necalificate
9. Și așa mai departe.

c. Există multe produse în care se poate investi, fiecare cu o menire diferită. Acesta este un alt motiv pentru care investițiile par atât de derutante.

Există proceduri diferite de a investi

3. Tatăl bogat folosea termenul „procedură" pentru a descrie tehnica, metoda sau modalitatea de a cumpăra, a vinde, a tranzacționa sau de a păstra aceste produse în care se investește. Printre diferitele proceduri de investiții se numără:
   1. Cumpără, păstrează și roagă-te! (operațiune pe termen lung)
   2. Cumpără și vinde (operațiune de tranzacționare)
   3. Vinde, apoi cumpără (operațiune înainte de termen)
   4. Opțiune de cumpărare și de vânzare (operațiune de tranzacționare)
   5. Procedura de cumpărare în sumă constantă (operațiune la termen)

6. Procedura de intermediere la bursă (nu se negociază de pe nicio poziție)
7. Prin economii (strângând banii).

4. Investitorii sunt clasificați în funcție de procedurile utilizate și de investițiile pe care le fac. De exemplu:
   1. Eu cumpăr și vând acțiuni
   2. Eu speculez pe piața imobiliară
   3. Eu colecționez monede rare
   4. Eu tranzacționez contracte la termen cu bunuri materiale
   5. Eu cumpăr și vând acțiuni la bursă în funcție de modificarea zilnică a cotațiilor
   6. Eu am încredere doar în banii depuși la bancă.

Toate acestea constituie exemple de tipuri de investitori, domenii în care investesc și proceduri pe care le utilizează. Ele sporesc sentimentul de nedumerire când vine vorba de subiectul investițiilor, deoarece, sub denumirea de investitor, acționează persoane care, în realitate, sunt:

a. jucători la noroc
b. speculanți
c. comercianți
d. strângători
e. visători
f. pierzători.

Mulți dintre aceștia își spun investitori, ceea ce și sunt, din punct de vedere tehnic, situație care face ca subiectul investițiilor să pară și mai neclar.

Nimeni nu e expert în toate

„Investițiile au diferite semnificații pentru diferiți oameni." Tatăl bogat mai spunea: „Nicio persoană nu poate să fie expertă în tot ce ține de acest subiect al investițiilor. Există prea multe investiții care se pot face și prea multe proceduri care pot fi utilizate, pentru ca acest lucru să fie posibil."

Fiecare are o înclinație

O persoană pricepută la acțiuni va spune: „Cea mai bună investiție sunt acțiunile." O persoană căreia îi plac foarte mult afacerile cu proprietăți imobiliare va spune: „Numai cu ajutorul proprietăților imobiliare poți să te îmbogățești." Cineva căruia îi displace aurul va spune: „Aurul este un bun depășit."

Dacă mai adaugi și înclinațiile fiecăruia, atunci chiar devii derutat. Unii oameni spun: „Diversifică! Nu-ți pune toate ouăle într-un singur coș!" Iar alții, ca Warren Buffet, marele investitor american spun: „Nu diversifica! Pune-ți toate ouăle într-un coș și ai mare grijă de el!"

Toate aceste înclinații personale ale așa-zișilor experți aduc și mai multă confuzie când vine vorba de investiții.

Aceeași bursă, direcții diferite

Faptul că există atâtea păreri diferite cu privire la direcția în care va evolua bursa de valori și la viitorul omenirii, face ca investițiile să ni se pară și mai dificile. Urmărind știrile financiare, veți auzi întotdeauna câte un așa-zis expert afirmând: „Bursa este supraaglomerată. Se va prăbuși în următoarele șase săptămâni." În zece minute, la televizor apare un alt expert care, de data aceasta, va spune: „Bursa va crește chiar mai mult. Nu se va prăbuși."

Să ajungi târziu la petrecere

Un prieten al meu m-a întrebat de curând: „De câte ori aflu despre niște acțiuni « fierbinți », până să ajung să le cumpăr, le scade valoarea. Deci le cumpăr la prețul cel mai ridicat, pentru că sunt niște acțiuni « fierbinți », pe care le vor toți, iar a doua zi începe să le scadă valoarea. De ce nu ajung niciodată la timp pentru petrecere?"

O altă nemulțumire pe care o aud foarte des este: „Am vândut acțiunile, deoarece am observat că le-a scăzut prețul. Dar a doua zi, prețul a crescut din nou. De ce se întâmplă lucrul acesta?"

Eu le răspund că acest lucru se întâmplă atunci când „ajungi prea târziu la petrecere" sau când „vinzi prea devreme". Problema

atunci când investiți într-o acțiune deoarece este dorită de toți sau a fost cotată ca acțiunea numărul 1 în ultimii doi ani, este că investitorii adevărați deja și-au luat banii de pe urma acelei acțiuni. Au cumpărat-o încă de la început și au vândut-o când prețul a devenit cel mai ridicat. Nimic nu mi se pare mai frustrant decât să aud pe cineva zicând: „Am cumpărat o acțiune cu 2 dolari, iar acum a ajuns la 35 de dolari." Aceste povești, sau sfaturi de succes, nu m-ajută cu nimic, ba chiar mi se par enervante. De aceea, când aud astfel de povești despre persoane care s-au îmbogățit pe loc și au câștigat mulți bani la bursă într-un timp foarte scurt, pur și simplu trec mai departe, pentru a nu le mai asculta. Asta pentru că, de fapt, nu sunt povești despre investiții.

Motivul pentru care investițiile sunt dificile

Tatăl bogat spunea adesea: „Investițiile sunt dificile, deoarece reprezintă un subiect vast. Privind în jurul tău, vei observa că oamenii fac foarte multe investiții, în diferite domenii. Uite, de exemplu, aparatele de uz casnic pe care le ai! Toate sunt fabricate de diferite companii în care oamenii investesc. Curentul electric provine de la o companie de servicii în care oamenii investesc. Odată ce ai înțeles lucrul acesta, uită-te la mașina ta, benzina, cauciucurile, centurile de siguranță, ștergătoarele de parbriz, bujiile, la străzi, la liniile de pe străzi, la sucurile pe care le consumi, la mobila pe care ai achiziționat-o pentru casă, centrul comercial în care se află magazinul tău preferat, clădirile de birouri, banca, hotelurile, avioanele, covorul din aeroport etc. Toate aceste lucruri există pentru că cineva a investit în afacerea sau firma care îți aduce aceste produse, mulțumită cărora duci o viață civilizată. Investițiile la asta se rezumă, în realitate."

De multe ori, tatăl bogat își încheia lecțiile cu afirmația: „Investițiile sunt un subiect atât de dificil pentru mulți oameni pentru că ceea ce numesc ei investiții nu corespunde cu adevărata semnificație a acestui cuvânt."

În capitolul următor vă voi prezenta sfaturile tatălui bogat pentru ca acest subiect să nu vi se mai pară atât de dificil și pentru a înțelege ce sunt investițiile cu adevărat.

Test pentru determinarea atitudinii psihice

Subiectul investițiilor este unul vast, despre care oameni foarte diferiți au tot atâtea păreri diferite.

1. Sunteți conștienți că investițiile au semnificații diferite pentru diferiți oameni?

   Da____ Nu____

2. Sunteți conștienți că nimeni nu poate cunoaște chiar totul despre subiectul investițiilor?

   Da____ Nu____

3. Sunteți conștienți că o persoană poate considera o investiție ca fiind rentabilă, în timp ce altă persoană poate spune despre aceeași investiție că nu este rentabilă, și că amândouă persoanele pot avea dreptate?

   Da____ Nu____

4. Sunteți dispuși să adoptați o atitudine deschisă tuturor posibilităților atunci când vine vorba despre investiții și să ascultați mai multe puncte de vedere în legătură cu acest subiect?

   Da____ Nu____

5. În acest moment, sunteți de acord că a te concentra asupra anumitor produse și proceduri nu înseamnă neapărat a investi?

   Da____ Nu____

6. Sunteți conștienți că o investiție considerată rentabilă pentru cineva nu este neapărat rentabilă și pentru voi?

   Da____ Nu____

CAPITOLUL 6

Lecția de investiții nr. 4

Investițiile sunt un plan, nu un produs sau o procedură

Deseori mi se spune: „Am 10 000 de dolari pentru investiții. În ce îmi recomandați să-i investesc?"

Iar răspunsul meu standard este: „Aveți un plan?"

Acum câteva luni, am fost invitat la o emisiune a unui post de radio din San Francisco. Era o emisiune despre investiții, prezentată de un cunoscut agent de bursă din oraș. Un ascultător a telefonat, cerând un sfat legat de investiții. „Am 42 de ani, am o slujbă bună, dar nu am bani. Mama mea are o casă cu o valoare, fără ipotecă, foarte mare. Valorează în jur de 800 000 de dolari și ea mai are de plătit doar 100 000 de dolari. Mi-a spus că pot împrumuta o parte din valoarea casei pentru a începe să investesc. În ce credeți că ar trebui să investesc? Să investesc în acțiuni sau în afaceri imobiliare?"

Încă o dată am răspuns:

„Aveți un plan?

„Nu am nevoie de plan", mi-a răspuns ascultătorul. „Vreau doar să-mi spuneți în ce să investesc. Vreau să știu ce credeți: e mai bine să investesc pe piața imobiliară sau la bursă?"

„Știu că asta doriți să aflați... dar aveți un plan?" l-am întrebat din nou cât de politicos am putut.

„V-am spus că nu am nevoie de un plan," mi-a răspuns ascultătorul. „V-am spus că mama o să-mi dea banii. Deci bani am. De aceea n-am nevoie de plan. Sunt gata să investesc. Vreau doar să știu

dacă e mai rentabilă piața imobiliară sau bursa de valori. Și mai vreau să știu cât să cheltuiesc din banii pe care-i voi lua de la mama pentru a-mi cumpăra o locuință. Prețurile caselor cresc atât de repede aici, în Bay Area, încât nu vreau să mai aștept!"

Încercând să adopt o tactică diferită, am întrebat:

„Dacă aveți 42 de ani și o slujbă bună, de ce nu aveți bani? Și dacă pierdeți banii mamei dumneavoastră, ea își va mai putea permite casa, cu noua datorie acumulată? Iar dacă vă pierdeți slujba și se întâmplă ca bursa să se prăbușească, vă puteți permite o casă nouă, dacă, vânzând-o, nu vă recuperați banii pe care i-ați plătit pentru ea?"

Cu aproximativ 400 000 de persoane ascultând emisiunea, acesta mi-a răspuns:

„Nu e treaba dumneavoastră! Eu credeam că sunteți investitor. Nu trebuie să mă interogați despre viața mea privată ca să-mi dați sfaturi pentru investiții! Și n-o amestecați pe mama în asta! Eu vreau un sfat pentru investiții, nu pentru viața mea personală!"

Sfatul pentru investiții și pentru viața personală

Una dintre cele mai importante lecții pe care le-am învățat de la tatăl meu bogat a fost: „Investițiile sunt un plan, nu un produs sau o afacere." El mai spunea: „Investițiile sunt un plan foarte personal."

În timpul unei lecții, tatăl bogat m-a întrebat:

„Știi de ce există atâtea tipuri de mașini și camionete?"

Eu m-am gândit o vreme, apoi am răspuns:

„Poate pentru că există mai multe tipuri de oameni și fiecare are nevoi diferite. De exemplu, o persoană singură nu are nevoie de o mașină cu nouă locuri, spre deosebire de o familie cu cinci copii. Și un fermier ar avea nevoie mai degrabă de o camionetă decât de o mașină sport cu două locuri."

„Așa este," mi-a zis tatăl bogat. „Și de aceea produsele în care se poate investi sunt de multe ori numite « vehicule de investiții »."

„Sunt numite « vehicule »?" am repetat. „De ce vehicule de investiții?"

„Pentru că asta sunt," a zis tatăl bogat. „Există atât de multe produse în care se poate investi, adică vehicule de investiții, deoarece oamenii sunt diferiți și au diferite nevoi, tot așa cum o familie cu cinci persoane are nevoi diferite față de o persoană singură sau de un fermier."

„Dar de ce se folosește cuvântul « vehicul » ?“ am întrebat încă o dată.

„Deoarece un vehicul te poate duce dintr-un punct A într-un punct B,“ a zis tatăl bogat. „Tot așa, un produs, sau vehicul de investiții, te transportă spre locul în care îți dorești să ajungi din punct de vedere financiar.“

„Și de aceea a investi înseamnă a avea un plan,“ am spus, încuviințând. Începeam să înțeleg.

„Când investești e ca și cum ai plănui o excursie, să spunem din Hawaii până în New York. Bineînțeles, îți dai seama încă de la început că n-ai să reușești să ajungi la New York cu bicicleta sau cu mașina. Ai nevoie de o barcă sau un avion ca să traversezi oceanul,“ a zis tatăl meu bogat.

„Și, de îndată ce ajung pe pământ, pot să merg pe jos sau cu bicicleta, pot să iau o mașină, trenul, autobuzul sau avionul până la New York,“ am adăugat. „Toate sunt vehicule diferite.“

Tatăl bogat m-a aprobat cu un semn din cap.

„Și unul nu este neapărat mai bun decât celălalt. Dacă ai suficient timp la dispoziție și vrei să vizitezi mai multe locuri, atunci cel mai bine ar fi să mergi pe jos sau cu bicicleta. Și, în plus, o să te simți și mai sănătos la sfârșitul călătoriei. Dar dacă trebuie să ajungi în New York până mâine, atunci, evident, cea mai bună și singura soluție este să călătorești cu avionul, dacă vrei să ajungi la timp.“

„Așadar, mulți se concentrează asupra unui singur produs, să spunem acțiuni, și apoi asupra unei singure proceduri, să spunem tranzacțiile, dar fără să aibă un plan anume. Asta vrei să spui?“ am întrebat.

Tatăl bogat a încuviințat.

„Oamenii încearcă să se îmbogățească prin ceea ce ei cred că sunt investițiile. Dar când cumperi și vinzi acțiuni nu înseamnă că faci o investiție.“

„Atunci ce înseamnă?“ am întrebat.

„Că faci comerț,“ a răspuns tatăl bogat. „Comerțul este o procedură sau o tehnică. A tranzacționa acțiuni e asemănător cu a cumpăra o casă, a o renova și a o vinde la un preț mai mare. Într-una din situații cumperi și vinzi acțiuni, în cealaltă cumperi și vinzi case. Tot comerț rămâne. În realitate, comerțul a început cu secole în urmă. Cămilele cărau mărfuri exotice prin deșert, aducându-le consumatorilor din Europa. Deci un vânzător cu amănuntul este și el un comerciant, într-un fel. Iar comerțul este o profesie. Dar nu asta înțeleg eu printr-o investiție.“

„Pentru tine, investiția este un plan, care să te ajute să ajungi acolo unde vrei să fii,“ am spus, încercând să înțeleg cât mai bine deosebirile pe care voia să le sublinieze tatăl meu bogat.

Tatăl bogat a aprobat și a zis:

„Știu că pare un lucru dificil și lipsit de importanță. Dar vreau să reduc cât pot de mult confuzia legată de subiectul investițiilor. În fiecare zi întâlnesc oameni care cred că fac investiții, dar nu ajung niciunde, financiar vorbind. E ca și când ar împinge o roabă în cerc.“

Un singur vehicul nu e de ajuns

În capitolul precedent am prezentat câteva produse și proceduri de investiții. Dar în fiecare zi apar altele noi, deoarece oamenii au foarte multe nevoi diferite. Pentru că nu au un plan financiar personal bine stabilit, oamenii devin copleșiți de aceste produse și proceduri.

Pentru a descrie comportamentul multor investitori, tatăl bogat a ales roaba ca vehicul de investiții.

„Așa-zișii investitori aleg un singur produs de investiții și o singură procedură. De exemplu, unii investesc doar în acțiuni, alții investesc doar în proprietăți imobiliare. Ei se atașează de acea investiție și nu mai văd și celelalte produse și proceduri de investiții disponibile. Devin experți în acea roabă și o împing în cerc la nesfârșit.“

Într-o zi, pe când tatăl bogat râdea pe seama investitorilor și a roabelor lor, l-am rugat să-mi explice mai în detaliu. El mi-a răspuns:

„Unii oameni devin experți într-un singur produs și o singură procedură de investiții. La asta mă refer când spun că s-au atașat de roabele lor. Roaba merge, aduce mulți bani, dar e doar o roabă. Un investitor adevărat nu se atașează de un produs sau o procedură. Un investitor adevărat are un plan și știe că există mai multe vehicule și proceduri de investiții din care poate alege. Un investitor adevărat nu urmărește decât să ajungă din punctul A în punctul B cât mai sigur și în perioada de timp dorită. Acea persoană nu dorește să aibă și să împingă o roabă.“

Încă nelămurit, i-am cerut mai multe explicații.

„Uite," mi-a spus el, puțin frustrat, „dacă vreau să ajung din Hawaii în New York, pot să aleg dintre mai multe vehicule. Dar nu vreau să le dețin. Vreau doar să le folosesc. Când mă îmbarc într-un avion 747, nu vreau să-l pilotez. Nu vreau să mă îndrăgostesc de el. Vreau doar să mă ducă la destinație. După ce avionul aterizează pe Aeroportul Kennedy, vreau să folosesc taxiul pentru a mă duce de la aeroport la hotel. Ajungând la hotel, hamalul îmi duce bagajele de pe trotuar în cameră cu ajutorul unui cărucior. Eu nu vreau să dețin sau să împing acel cărucior."

„Deci, care-i diferența?"

„Mulți dintre cei care se cred investitori se atașează de vehiculul investiției. Ei cred că trebuie să le placă acțiunile sau proprietățile imobiliare pentru a le folosi ca vehicule de investiții. Și astfel, ei caută investițiile care le plac și nu reușesc să-și facă un plan. Aceștia sunt investitorii care nu fac altceva decât să se învârtă în cerc și nu reușesc niciodată să ajungă din punctul A în punctul B, din punct de vedere financiar."

„Așadar, nu trebuie să te îndrăgostești de avionul 747 cu care călătorești, tot astfel cum nu trebuie să te îndrăgostești de acțiunile tale, sau de obligațiuni, fonduri mutuale sau clădiri de birouri. Toate acestea nu sunt decât niște simple vehicule," am spus, „care te duc acolo unde vrei să ajungi."

Tatăl bogat a încuviințat.

„Apreciez aceste vehicule, am încredere că oamenii au grijă de ele, dar pur și simplu nu mă atașez de ele... și nici nu vreau neapărat să le dețin sau să-mi petrec timpul conducându-le."

„Ce se întâmplă atunci când oamenii se atașează de vehiculele lor de investiții?" am întrebat.

„Ei ajung să creadă că acestea sunt singurele vehicule care există sau că sunt cele mai bune. Cunosc oameni care investesc numai în acțiuni sau oameni care investesc numai în fonduri mutuale ori proprietăți imobiliare. Asta vreau să spun prin faptul că se atașează de roaba lor. Modul acesta de gândire nu e neapărat greșit. Problema este doar că se concentrează mai degrabă asupra vehiculului decât asupra planului lor. Și astfel, chiar dacă pot să câștige o mulțime de bani cumpărând, păstrând și vânzând produse de investiții, este posibil ca acei bani să nu-i ducă acolo unde vor să **ajungă**."

„Deci am nevoie de un plan," am spus. „Și apoi, în funcție de acel plan, îmi voi da seama de ce vehicule de investiție am nevoie."

Tatăl bogat a încuviințat, spunând:

„De fapt, nu trebuie să investești până nu ai un plan! Amintește-ți întotdeauna că investițiile sunt un plan... nu un produs sau o procedură de investiție! E foarte important să înveți această lecție."

Test pentru determinarea atitudinii psihice

Înainte de a construi o casă, de obicei chemăm arhitectul pentru a schița planurile. Vă puteți imagina ce s-ar întâmpla dacă am chema pur și simplu pe cineva și am începe construcția casei fără a avea un plan? Asta se întâmplă cu multe dintre casele financiare ale oamenilor.

Tatăl bogat mi-a arătat cum se întocmește un plan financiar. Nu a fost ușor și, la început, mi se părea că este un proces care nici măcar nu are sens. Dar, după un timp, am văzut foarte clar unde mă aflam din punct de vedere financiar și unde voiam să ajung. Odată ce am stabilit acest lucru, mi-a fost mai ușor să-mi schițez planul. Cu alte cuvinte, cel mai greu a fost să-mi dau seama ce vreau. Așadar, întrebările pentru determinarea atitudinii psihice sunt:

1. Sunteți dispuși să investiți timp pentru a afla unde vă aflați azi, din punct de vedere financiar, și unde vreți să ajungeți, și sunteți dispuși să explicați pas cu pas cum plănuiți să ajungeți acolo? În plus, amintiți-vă întotdeauna că un plan nu este cu adevărat un plan decât dacă este realizat în scris și dacă puteți să-l arătați și altcuiva!

   Da____ Nu____

2. Sunteți dispuși să discutați cu cel puțin un consilier financiar și să aflați cum vă poate ajuta să vă formulați planul de investiții pe termen lung?

   Da____ Nu____

V-ar ajuta foarte mult să discutați cu doi sau trei consilieri financiari, doar pentru a vedea diferitele abordări ale acestora în ceea ce privește planificarea financiară.

CAPITOLUL 7

Lecția de investiții nr. 5

Plănuiești să fii bogat sau plănuiești să fii sărac?

„Majoritatea oamenilor plănuiesc să fie săraci," mi-a spus tatăl bogat.

„Poftim?" am întrebat eu, uimit. „De ce crezi asta? Cum poți să spui că vor să fie săraci?"

„Eu doar ascult ce zic oamenii," mi-a spus tatăl bogat. „Dacă vrei să cunoști trecutul, prezentul și viitorul unei persoane, nu trebuie decât să asculți ce spune."

Puterea cuvintelor

Lecția tatălui bogat cu privire la puterea cuvintelor a fost extrem de impresionantă. El m-a întrebat:

„Ai auzit pe cineva spunând: « E nevoie de bani ca să faci bani »?"

I-am răspuns, ridicându-mă să iau două sucuri din frigider:

„Da. Mereu aud pe cineva spunând asta. De ce întrebi?"

„Deoarece ideea că trebuie să ai bani ca să faci alți bani este una dintre cele mai proaste idei. Mai ales dacă cineva vrea să obțină și mai mulți bani," mi-a răspuns tatăl bogat.

Dându-i sucul, am zis:

„Nu înțeleg. Adică vrei să spui că nu e nevoie să ai bani ca să faci bani?"

„Nu," a zis tatăl bogat, dând din cap. „Nu e nevoie de bani ca să faci bani. E nevoie de altceva, la care toți avem acces și care este mult mai puțin costisitor. De fapt, de cele mai multe ori, este gratis."

Mă făcuse curios, dar nu voia să-mi spună despre ce era vorba. În schimb, la sfârșitul lecției de investiții, mi-a dat o temă.

„Până la următoarea lecție, vreau să-l inviți pe tatăl tău la cină... la o cină lungă. În timpul cinei, vreau să fii foarte atent la cuvintele pe care le folosește. Apoi fii atent la mesajul pe care îl transmite prin cuvintele sale!"

Deja mă obișnuisem cu temele ciudate pe care mi le dădea tatăl meu bogat, teme care la prima vedere n-aveau nicio legătură cu subiectul lecțiilor noastre. Dar el credea cu tărie că este mai folositor să înveți din experiențele prin care treci și apoi din lecțiile predate. Astfel, l-am sunat pe tatăl meu și am aranjat să luăm cina la restaurantul lui preferat.

După aproximativ o săptămână, m-am întâlnit din nou cu tatăl meu bogat.

„Cum a fost cina cu tatăl tău?" m-a întrebat.

„Interesantă," i-am răspuns. „Am ascultat cu atenție cuvintele lui și am încercat să văd care este înțelesul lor sau care sunt gândurile din spatele lor."

„Și ce spuneau cuvintele lui?"

„Spuneau « Nu voi fi niciodată bogat »", am răspuns eu. „Dar asta l-am auzit spunând toată viața. De fapt chiar ne zicea: « În momentul în care am ales să fiu profesor de școală, am știut că nu o să fiu niciodată bogat. »"

„Deci, ai mai auzit replici asemănătoare și înainte?" m-a întrebat tatăl bogat.

Am încuviințat, spunând:

„Le-am auzit de multe ori."

„Ce altceva ai observat că tatăl tău obișnuiește să repete?" m-a întrebat tatăl bogat.

„« Crezi că banii cresc în copaci? », « Crezi că sunt plin de bani », « Celor bogați nu le pasă de oameni ca mine », « E greu să faci bani » sau « Prefer să fiu fericit decât bogat »", am răspuns.

„Acum înțelegi de ce am spus că poți afla trecutul, prezentul și viitorul unui om numai ascultându-l cum vorbește?" m-a întrebat tatăl bogat.

Dând afirmativ din cap, am spus:

„Și am mai observat ceva."

„Ce anume?" m-a întrebat el.

„Tu ai vocabularul unui om de afaceri și al unui investitor. Tatăl meu are vocabularul unui profesor. Tu folosește cuvinte de genul: « rata capitalizării », « cumpănire financiară », « venit brut », « indicele prețului de producător », « profit » și « flux de numerar ». El folosește cuvinte ca: « notele de la test », « burse », « gramatică », « literatură », « fonduri bugetare », « dreptul de a ocupa postul de profesor »."

Tatăl bogat a zâmbit și mi-a spus:

„Nu este nevoie de bani pentru a face bani. E nevoie de cuvinte. Diferența dintre o persoană bogată și una săracă rezidă în vocabularul acestora. Tot ce trebuie să faci pentru a te îmbogăți este să-ți îmbogățești mai întâi vocabularul financiar. Și vestea bună e că majoritatea cuvintelor sunt gratis!"

În anii '80, am predat mult timp lecții despre afaceri și investiții. În această perioadă am devenit extrem de atent la vocabularul oamenilor și la felul în care cuvintele acestora reflectau starea lor financiară. Cercetând mai aprofundat, am aflat că există aproximativ 2 milioane de cuvinte în limba engleză. O persoană obișnuită cunoaște în jur de 5 000 de cuvinte. Dacă vor să aibă succes pe plan financiar, oamenii ar trebui să înceapă prin a-și îmbogăți vocabularul legat de un anumit subiect. Când investeam în mici afaceri imobiliare, cu proprietăți de închiriat pentru familii, am început să învăț mai multe cuvinte din acest domeniu. Apoi am început să investesc în companii și a trebuit să-mi îmbogățesc vocabularul pentru a putea face acest lucru. La facultate, avocații învață vocabularul legislativ, doctorii învață vocabularul specific medicinii, profesorii învață vocabularul specific predării. Dacă în școală nu veți învăța vocabularul investițiilor, finanțelor, banilor, contabilității, legislației firmei, al impozitelor, vă va fi foarte dificil să vă comportați ca niște investitori adevărați.

Unul dintre motivele pentru care am creat jocul educațional „Cashflow" este de a vă familiariza cu vocabularul investițiilor. Cu ajutorul jocurilor noastre veți putea învăța într-un timp foarte scurt legăturile care se stabilesc între domeniul contabilității, al afacerilor și al investițiilor. Jucând de mai multe ori aceste jocuri, veți învăța adevăratele definiții ale unor cuvinte folosite atât de des în mod eronat, cum ar fi „active" și „pasive".

Tatăl bogat spunea mereu: „Nu necunoașterea înțelesului unui cuvânt, ci mai degrabă folosirea incorectă a acestui cuvânt duce la

apariția unor probleme financiare pe termen lung. Nimic nu distruge mai mult stabilitatea financiară a unei persoane decât utilizarea noțiunii de « active » în cazul unor « pasive »". De aceea, tatăl bogat cunoștea foarte bine definițiile noțiunilor financiare. El spunea că semnificația cuvântului „ipotecă" („mortgage" în limba engleză) provine de la cuvântul franțuzesc „mortir", care înseamnă „moarte". Așadar, „ipotecă" reprezintă „un angajament până la moarte". „Proprietate imobiliară" („real estate" în limba engleză) nu înseamnă „real", ci provine de la cuvintele „royal estate" („proprietate regală") din limba spaniolă. Aceasta este explicația faptului că, nici până în prezent, proprietățile pe care le deținem nu sunt ale noastre. Noi doar le controlăm. Nu ne aparțin cu adevărat. Guvernul este cel care le deține și ne cere să plătim impozit pentru că le folosim.

De aceea, tatăl bogat spunea mereu: „Nu e nevoie de bani ca să faci bani. Vocabularul îl ajută pe cel bogat să facă bani și, mai important, să-i păstreze."

Fiți atenți la cuvintele pe care le folosim în această carte! Și rețineți că cei bogați se diferențiază de cei săraci în primul rând prin cuvintele pe care le folosesc, iar cuvintele... sunt gratis!

Planuri pentru a fi sărac

După ce am învățat această lecție a tatălui bogat, doar ascultându-i pe oameni vorbind, mi-am dat seama de ce majoritatea dintre ei plănuiesc, fără să-și dea seama, să fie săraci. Deseori aud oameni spunând: „Când o să ies la pensie, venitul meu o să se micșoreze." Și așa se și întâmplă. O altă afirmație pe care o aud de multe ori este: „Când o să mă pensionez, nevoile mele vor fi mai reduse, de aceea un venit mai mic îmi va fi suficient." Dar ceea ce oamenii nu-și dau seama este faptul că, pe măsură ce o parte din cheltuieli se vor reduce, altele vor crește. Și de cele mai multe ori, aceste cheltuieli — ca de exemplu angajarea unei infirmiere care să aibă grijă de ei când vor fi foarte bătrâni, dacă vor avea norocul să ajungă foarte bătrâni — sunt foarte ridicate. Costul mediu pentru a angaja o infirmieră permanentă care să aibă grijă de persoanele în vârstă la domiciliul acestora este de 5 000 de dolari pe lună. Această sumă depășește venitul lunar al majorității oamenilor.

Alții spun: „Nu am nevoie de un plan. Datorită serviciului meu voi avea pensie și asigurare medicală." Problema unui astfel de mod de gândire este faptul că un plan de investiții nu se rezumă doar la investiții și bani. Necesitatea schițării unui plan financiar înainte de începerea investițiilor apare datorită faptului că există mai multe nevoi financiare pe care trebuie să le luăm în considerare. Printre aceste nevoi amintim: taxele școlare, pensionarea, cheltuieli medicale și de asistență medicală pe termen lung. Multe dintre aceste nevoi apăsătoare pot fi satisfăcute nu numai prin investiții în acțiuni și obligațiuni sau proprietăți imobiliare, ci și prin alte produse, cum sunt asigurările și alte vehicule de investiții.

Viitorul

Odată cu dezvoltarea planurilor de pensii specifice Erei Informaționale, care se numesc 401K în America, Planul Superannuation în Australia și Planuri de Economii pentru Pensionare în Canada, am început să mă îngrijorez pentru cei care nu sunt pregătiți pentru această Eră. Cel puțin în Era Industrială compania și guvernul ofereau un oarecare ajutor financiar pentru pensionari. Astăzi însă, când „planul de pensii", sau 401K (care nu este o pensie tradițională), al unei persoane se epuizează, aceasta este problema persoanei respective, nu a companiei.

Este necesar ca tinerii să învețe, încă din școală, să investească pentru a-și asigura sănătatea și bunăstarea materială pe termen lung. Dacă acest lucru nu se va întâmpla, ne vom confrunta cu o bombă economico-socială gata să explodeze.

Deseori le spun cursanților mei: „Fiți siguri că aveți un plan! Mai întâi, întrebați-vă dacă vreți să fiți săraci sau bogați! Dacă plănuiți să fiți săraci, cu cât veți înainta în vârstă, cu atât lumea financiară vi se va părea mai dificilă." Tatăl bogat mi-a spus cu mulți ani în urmă: „Problema tinerilor este că nu știu ce înseamnă să fii bătrân. Dacă ai ști cum va fi la bătrânețe, ți-ai planifica altfel viața financiară."

Planuri pentru bătrânețe

Este foarte important să începi să-ți faci planuri cât mai devreme în viață. Când spun acest lucru cursanților mei, majoritatea mă

aprobă. Toată lumea recunoaște importanța planurilor. Problema este că foarte puțin oameni își și fac planuri.

Văzând că oamenii își dau seama de necesitatea întocmirii unui plan, dar că foarte puțini dintre ei aveau de gând să facă acest lucru, m-am hotărât să fac ceva în privința aceasta. În timpul unui curs, cu vreo oră înaintea prânzului, am găsit o bucată de frânghie, pe care am tăiat-o în bucăți de lungimi diferite. Le-am cerut cursanților să ia câte o bucată și să-și lege capetele ei de glezne, așa cum se priponesc caii. Având picioarele prinse cu frânghie la distanță de vreo 30 cm, le-am dat încă o bucată de frânghie și le-am cerut să o lege în jurul gâtului și la spate, de glezne. Așadar, mergeau șchiopătând și, în loc să stea drepți, erau cocoșați, aplecându-se la un unghi de 45 de grade.

Unul dintre cursanți m-a întrebat dacă asta era o altă formă a torturii cu picătura chinezească. „Nu", am răspuns eu. „Vreau doar să vedeți cum va arăta viitorul, dacă veți fi norocoși să trăiți atât de mult. Cu ajutorul acestor funii simțiți ce înseamnă să fii bătrân."

Un murmur s-a auzit în toată sala. Câțiva dintre ei înțelegeau ce voiam să le demonstrez. Angajații hotelului au adus apoi prânzul și l-au servit pe niște mese lungi. Prânzul consta în sendvișuri, salată și băuturi. Însă era o problemă: sendvișurile nu erau pregătite, pâinea nu era feliată, salata nu era făcută, iar sucurile constau dintr-o pulbere care trebuia amestecată în apă. Cursanții, acum cocoșați și bătrâni, au fost nevoiți să-și pregătească singuri prânzul. Timp de două ore, ei s-au chinuit să taie pâinea în felii, să facă sendvișurile, să-și pregătească salata, să-și prepare sucurile, să se așeze, să mănânce și să strângă masa. Bineînțeles, mulți au mers și la toaletă în cursul acestor două ore.

La sfârșitul celor două ore, i-am întrebat dacă vor să acorde câteva momente întocmirii unui plan financiar. Răspunsul a fost un „Da" plin de entuziasm. A fost interesant să-i privesc ocupându-se de planurile lor, acum când își dezlegaseră frânghiile. Interesul lor de a-și întocmi un plan se schimbase dramatic odată ce au privit viața dintr-un alt punct de vedere.

După cum spunea tatăl bogat: „Problema tinerilor este că nu știu ce înseamnă să fii bătrân. Dacă ai ști cum va fi la bătrânețe, ți-ai planifica altfel viața financiară." El adăuga: „Problema multor oameni este că își fac planuri financiare doar până la pensie. Să plănuiești că vei ieși la pensie nu e suficient. Trebuie să ai un plan și pentru perioada în care ești pensionar. De fapt, dacă ești bogat,

trebuie să ai un plan pentru cel puțin trei generații care vor urma după tine. În caz contrar, banii pot dispărea imediat după moartea ta. Și, în plus, dacă tu nu ai un plan pentru banii tăi înainte de a părăsi această lumea, fii sigur că guvernul are!"

Test pentru determinarea atitudinii psihice

De cele mai multe ori nu acordăm suficientă atenție gândurilor care par nesemnificative. Tatăl bogat spunea: „Nu ceea ce rostim cu voce tare ne determină viața. Ceea ce ne șoptim nouă înșine are cea mai mare putere."

Întrebările sunt:

1. Plănuiți să fiți bogat sau plănuiți să fiți sărac?
   Bogat____ Sărac____
2. Sunteți dispuși să acordați mai multă atenție gândurilor voastre celor mai ascunse, care rămân adesea nerostite?
   Da_____ Nu_____
3. Sunteți dispuși să acordați mai mult timp îmbogățirii vocabularului vostru financiar? Este suficient să învățați un cuvânt nou în fiecare săptămână. Pur și simplu, când dați peste un cuvânt, căutați-l în dicționar, găsiți mai multe definiții ale lui și impuneți-vă să folosiți cuvântul în discuțiile voastre din acea săptămână.
   Da_____ Nu_____

Tatăl bogat insista mereu asupra importanței cuvintelor. Deseori spunea: „Cuvintele formează gânduri, gândurile formează realități, iar realitățile devin viața. Principala diferență dintre un om bogat și un om sărac constă în cuvintele pe care le folosesc. Dacă vrei să schimbi modul de viață al unei persoane, trebuie ca mai întâi să-i schimbi modul de gândire. Adică să-i schimbi, să-i îmbunătățești și să-i actualizezi vocabularul. Dacă vrei să-i schimbi viața, schimbă-i mai întâi cuvintele pe care le folosește! Și iată o veste bună: cuvintele sunt gratis!"

CAPITOLUL 8

Lecția de investiții nr. 6

Poți să devii bogat automat... dacă ai un plan bun și-l respecți până la capăt

Prietenul meu Tom e un agent de bursă foarte bun. L-am auzit de multe ori spunând: „Lucrul cel mai trist e că nouă investitori din zece nu câștigă bani". El mai spune că acești nouă investitori nu își pierd banii, doar că nu reușesc să-i câștige.

Un lucru asemănător mi-a spus și tatăl bogat: „Majoritatea celor care se consideră investitori fac bani într-o zi și sunt nevoiți să-i dea înapoi după o săptămână. Adică nu pierd bani, dar nu reușesc să facă alții. Și, cu toate acestea, se consideră investitori."

Cu ani în urmă, tatăl bogat mi-a explicat că ceea ce cred oamenii că înseamnă să investești este de fapt o versiune hollywoodiană a investițiilor. Majoritatea oamenilor au în minte imaginea agenților din incinta bursei care își strigă unii altora ce acțiuni să cumpere sau să vândă, sau a magnaților care fac milioane de dolari dintr-o singură tranzacție, sau a investitorilor care se aruncă de la ferestrele zgârie-norilor când prețurile scad drastic la bursă. Dar tatăl bogat considera că toate acestea nu au legătură cu investițiile.

Îmi amintesc că am văzut odată o emisiune în care i se lua un interviu lui Warren Buffet[1]. Acesta spunea: „Singurul motiv pentru

[1] Warren Buffet (n. 30 august 1930, Omaha) — celebru investitor, afacerist și filantrop american, supranumit „Înțeleptul din Omaha" — *n.r.*

care urmăresc bursa e să văd dacă cineva intenționează să facă o prostie!“ Buffet mai spunea că el nu caută sfaturi pentru investiții uitându-se la cunoscătorii care apar la televizor sau urmărind fluctuațiile prețurilor la bursă. De fapt, investițiile lui n-au nicio legătură cu agenții de bursă sau cu acei oameni care se îmbogățesc urmărind acele așa-zise „știri financiare“.

Investițiile nu sunt ceea ce cred oamenii că sunt

Cu mulți ani în urmă, tatăl bogat mi-a spus că investițiile nu sunt ceea ce cred cei mai mulți oameni că sunt. El mi-a explicat: „Mulți oameni cred că investițiile sunt un proces captivant, cu foarte multe schimbări de situații. Ei cred că investițiile implică mult risc, noroc, coordonare și ponturi de succes. Unii dintre ei își dau seama că nu cunosc foarte multe despre acest subiect ascuns al investițiilor și astfel își pun banii și încrederea în altcineva, despre care cred că este mai priceput. Unii așa-ziși investitori vor să arate că ei știu mai multe, astfel că fac diverse investiții, sperând să demonstreze că pot să păcălească bursa. Dar, deși pentru mulți acest lucru înseamnă să investești, pentru mine investițiile au o altă semnificație. Pentru mine, investițiile sunt un plan, un proces de îmbogățire de multe ori greoi, plictisitor și aproape mecanic.“

Auzind această afirmație, am repetat-o de mai multe ori.

„Investițiile sunt un plan, un proces de îmbogățire de multe ori greoi, plictisitor și aproape mecanic?“ am întrebat. „Ce vrei să spui cu asta?“

„Exact ce am spus,“ mi-a răspuns tatăl bogat. „Investițiile reprezintă un plan, alcătuit din formule și strategii, prin care te poți îmbogăți... aproape garantat.“

„Un plan care-ți garantează că te vei îmbogăți?“ am întrebat.

„Am spus că aproape îți garantează că te vei îmbogăți,“ a precizat tatăl bogat. „Există întotdeauna un risc.“

„Adică să investești nu trebuie neapărat să fie riscant, periculos și captivant?“ am întrebat, ezitând.

„Nu,“ mi-a răspuns tatăl bogat. „Bineînțeles, decât dacă așa vrei tu și așa crezi că ar trebui să fie investițiile. Dar pentru mine, investițiile sunt la fel de simple și lipsite de risc ca și când ai urma o rețetă pas cu pas ca să coci pâine. Eu personal urăsc riscul. Eu

doar vreau să fiu bogat. Așa că, pur și simplu, urmez un plan, o rețetă sau o formulă. Pentru mine, asta înseamnă să investești.“

„Păi, dacă să investești nu înseamnă decât să urmezi o rețetă, cum se face că oamenii nu folosesc aceeași formulă?“ am întrebat.

„Nu știu,“ mi-a răspuns tatăl bogat. „Și eu m-am întrebat același lucru de multe ori. De asemenea, m-am întrebat de ce doar trei din o sută de americani sunt bogați. Cum de sunt atât de puțini oameni bogați într-o țară la baza căreia se află ideea că oricine are posibilitatea de a fi bogat? Eu am vrut să fiu bogat. Și n-am avut niciun ban. Așadar, eu am considerat evident faptul că trebuie să găsesc un plan sau o rețetă de a mă îmbogăți, și s-o respect. De ce să încerci să-ți construiești singur un plan, când altcineva ți-a arătat deja calea pe care trebuie s-o urmezi?“

„Nu știu,“ am spus. „N-am știut că există o rețetă a succesului.“

Tatăl bogat a continuat:

„Acum îmi dau seama de ce este așa greu pentru majoritatea oamenilor să respecte un simplu plan.“

„Și de ce anume?“ am întrebat.

„Deoarece e plictisitor să respecți un simplu plan pentru a te îmbogăți,“ a răspuns tatăl bogat. „Oamenii se plictisesc repede și caută mereu ceva mai interesant și distractiv. Acesta este motivul pentru care doar trei persoane din o sută reușesc să se îmbogățească. Încep prin a urma un plan, dar se plictisesc foarte repede. Așa că renunță la el și caută o formulă magică pentru a se îmbogăți foarte repede. Această succesiune de stări: plictiseală, distracție, din nou plictiseală, se repetă pe tot parcursul vieții. De aceea nu se îmbogățesc. Oamenii nu rezistă plictiselii de a urma un plan clar, fără complicații, pentru a se îmbogăți. Cei mai mulți cred că e vorba de vreo scamatorie atunci când te îmbogățești făcând investiții. Sau cred că, dacă nu este complicat, înseamnă că nu este un plan bun. Ai încredere în mine! Când vine vorba de investiții, este mai bine să alegi o cale simplă decât una complicată!“

„Dar tu cum ai descoperit formula prin care te-ai îmbogățit?“ am întrebat.

„Jucând « Monopoly »,“ mi-a răspuns tatăl bogat. „Mulți dintre noi am jucat « Monopoly » când eram copii. Dar eu nu am încetat să joc acest joc nici când am crescut. Îți mai amintești că acum mulți ani jucam « Monopoly » cu tine și cu Mike ore întregi?“

Eu am făcut semn că da, îmi aminteam.

„Și-ți mai amintești ce formulă ai învățat să folosești în acest joc simplu pentru a strânge mulți bani?"

Din nou am încuviințat.

„Și care e acea formulă simplă, acea strategie de joc?" m-a întrebat tatăl bogat.

„Trebuie să cumperi patru case verzi. Apoi schimbi casele verzi cu un hotel roșu," am zis încet, pe când amintirile din copilărie îmi năvăleau în minte. „Ne-ai spus de nenumărate ori că, atunci când ți-ai început afacerile, fără a avea niciun ban, nu făceai decât să joci « Monopoly » în viața reală."

„Și asta am și făcut," mi-a spus tatăl bogat. „Îți amintești când v-am dus să vedeți casele cele verzi și hotelul roșu în viața reală?"

„Da," am răspuns. „Îmi aduc aminte ce impresionat am fost să văd că într-adevăr tu jucai « Monopoly » și în viața reală. Aveam doar 12 ani, dar știam că pentru tine « Monopoly » e mai mult decât un joc. Dar nu mi-am dat seama că acest joc atât de ușor te învăța o strategie, o rețetă sau o formulă pentru a te îmbogăți. Eu îl vedeam doar ca pe un simplu joc."

„Odată ce am învățat formula, adică să cumpăr patru case verzi și să le dau la schimb pentru un hotel roșu, am început să o aplic în mod automat. Puteam s-o aplic și în somn, și de multe ori mi s-a părut că așa și făceam. Aplicam această formulă automat, fără să mă gândesc prea mult. Tot ce am făcut a fost să urmez acest plan timp de zece ani și, într-o zi, m-am trezit și mi-am dat seama că sunt bogat."

„Și doar în asta consta planul tău?"

„Nu, dar am urmat una dintre cele mai simple strategii cu putință. Dacă o formulă este complicată, atunci nu merită s-o aplici. Dacă nu poți să faci ceva în mod automat, după ce ai învățat modalitatea de aplicare, ar trebui să renunți la lucrul acela. Prin urmare, vei face investiții și te vei îmbogăți în mod automat, dacă ai o strategie simplă și dacă o aplici până la capăt."

O carte grozavă pentru cei care cred că e dificil să faci investiții

La cursurile pe care le predau am întâlnit întotdeauna câte o persoană cinică sau care se îndoiește de faptul că investițiile

constau doar în respectarea unui plan simplu și plictisitor. Acest tip de persoană cere întotdeauna mai multe exemple, mai multe informații, mai multe dovezi de la oameni învățați. Din moment ce eu nu sunt un specialist din punct de vedere tehnic, nu puteam să le arăt acestor cursanți dovezile pe care mi le cereau — asta până când am citit o carte grozavă despre investiții.

James P. O'Shaughnessy a scris cartea perfectă pentru cei care cred că investițiile trebuie să fie riscante, complicate și periculoase. De asemenea, este o carte perfectă și pentru cei care cred că pot să păcălească bursa. Această carte conține dovada academică și numerică potrivit căreia un sistem pasiv sau mecanic de investiții poate învinge în majoritatea cazurilor sistemul uman de investiții... chiar și în cazul investitorilor profesioniști, cum sunt directorii de fonduri. În această carte am găsit, de asemenea, și explicația faptului că nouă investitori din zece nu reușesc să facă bani.

Cartea lui O'Shaughnessy, înscrisă pe lista celor mai bine vândute cărți, se intitulează: *Cum să ai succes pe Wall Street: Ghidul celor mai bune strategii de investiții ale tuturor timpurilor.* O'Shaughnessy distinge două tipuri de luare a deciziilor:

1. Metoda clinică sau intuitivă. Această metodă se bazează pe cunoștințe, experiență și bun-simț.
2. Metoda cantitativă sau actuarială. Această metodă se bazează în totalitate pe relații demonstrate anterior printr-un număr mare de exemple.

O'Shaughnessy a descoperit că cei mai mulți investitori preferă metoda intuitivă de luare a deciziilor atunci când vine vorba de investiții. În cele mai multe cazuri, s-a dovedit că investitorul care a folosit metoda intuitivă s-a înșelat sau a fost învins de metoda mecanică. O'Shaughnessy îl citează pe David Faust, autorul cărții *Limitele gândirii științifice*, care scrie: „Raționamentul uman este mult mai limitat decât credem noi."

O'Shaughnessy notează: „Toți (referindu-se la cei care administrează banii) cred că sunt mult mai perspicace, mai inteligenți și mai abili în alegerea acțiunilor aducătoare de profit, și, cu toate acestea, sunt învinși de cei care dețin acțiuni de genul index S&P 500." Cu alte cuvinte, o metodă pur mecanică de a alege acțiunile se dovedește mai bună decât metoda folosită de 80% dintre

investitorii profesioniști. Așadar, chiar dacă nu vă pricepeți deloc la alegerea acțiunilor, îi puteți învinge pe cei mai mulți dintre așa-zișii profesioniști, foarte bine pregătiți, dacă veți folosi o metodă pur mecanică, intuitivă de investiții. Acest lucru corespunde întru totul concepției tatălui meu bogat: „Devine un proces automat." Sau, altfel spus, cu cât gândești mai puțin, cu atât câștigi mai mulți bani, fără riscuri și fără griji.

Printre ideile interesante pe care le descoperim în cartea lui O'Shaughnessy amintim:

1. Majoritatea investitorilor preferă experiența personală în detrimentul informațiilor sau rapoartelor. Din nou, preferă intuiția în locul realității.
2. Majoritatea investitorilor preferă formulele complicate în locul celor simple. Se pare că aceștia cred că, dacă o formulă nu este complicată, atunci nu este bună.
3. Cea mai bună regulă a investițiilor este să menținem totul cât mai simplu. O'Shaughnessy afirmă că, în loc să menținem lucrurile cât mai simple, „noi le complicăm, facem ce fac și ceilalți, ne îndrăgostim de povestea din spatele unei acțiuni, ne lăsăm purtați de emoții atunci când luăm decizii, cumpărăm și vindem în funcție de ponturile pe care le primim și de bănuieli, și abordăm fiecare investiție ca fiind diferită, fără a avea nicio logică sau o strategie prealabilă."
4. O'Shaughnessy afirmă că investitorii profesioniști tind să facă aceleași greșeli ca și investitorii de nivel mediu. O'Shaughnessy scrie: „Investitorii profesioniști afirmă că ei iau decizii obiective, fără a se lăsa influențați de propriile sentimente, dar acest lucru nu este adevărat." Vă prezentăm un citat din cartea *Avere și nebunie*: „În timp ce birourile investitorilor profesioniști sunt pline de rapoarte analitice, majoritatea consiliilor de administrație își aleg directorii bazându-se pe instinct și-i păstrează pe cei care continuă să aibă rezultate proaste datorită relațiilor personale dintre ei."
5. „Pentru a obține succesul investițiilor dumneavoastră este necesar să studiați rezultatele pe termen lung și să găsiți o strategie, sau un grup de strategii, care să vi se pară potrivită. Apoi nu trebuie decât să mențineți această strategie." O'Shaughnessy mai afirmă: „Trebuie să urmărim modul de evoluție al strategiilor, nu al acțiunilor."
6. Într-adevăr, istoria se repetă. Cu toate acestea, oamenii vor să creadă mereu că, data viitoare, lucrurile se vor schimba. O'Shaughnessy scrie: „Oamenii vor să creadă că prezentul e diferit de trecut. Bursele sunt controlate pe calculator, predomină tranzacțiile cu pachete mari de acțiuni, investitorii individuali au dispărut, locul lor fiind luat de către directorii financiari care controlează uriașe fonduri mutuale cărora le-au încredințat banii. Unii oameni cred că acești stăpâni ai banilor au un mod diferit de a lua decizii și că o strategie perfecționată în anii '50 și '60 oferă puține indicii despre evoluția sa din viitor."

   Dar nu s-au schimbat multe de când Sir Isaac Newton, un om cu adevărat strălucit, a pierdut o avere în 1720, odată cu eșecul Companiei Comerciale South Sea. Newton se plângea că poate calcula „mișcarea corpurilor cerești, dar nu și nebunia oamenilor."
7. Îndemnul lui O'Shaughnessy nu este să investim neapărat în acțiuni S&P 500. El a folosit acest exemplu doar pentru a face o comparație între folosirea metodei intuitive de către investitori și folosirea formulelor mecanice pentru luarea deciziilor. El afirmă în continuare că, deși este o formulă bună, a investi în acțiuni S&P 500 nu este neapărat cea mai bună formulă. El explică faptul că în ultimii cinci până la zece ani, cel mai mare succes l-au avut tranzacțiile cu acțiuni ale companiilor cu capitalizare mare. Cu toate acestea, informațiile pe care le avem arată faptul că, în ultimii 46 de ani, acțiunile companiilor cu capitalizare mică, sub 25 de milioane de dolari, au fost cele care au adus cei mai mulți bani investitorilor.

   Astfel, cu cât strângem informații corespunzătoare unei perioade mai mari de timp, cu atât vom avea un raționament mai bun. O'Shaughnessy a căutat formula care a dat cele mai bune rezultate pe o perioadă cât mai lungă de timp.

   Tatăl bogat avea o concepție similară. De aceea, formula pe care o descoperise consta în construirea afacerilor prin care

să-și poată achiziționa proprietăți mobiliare și imobiliare. De cel puțin 200 de ani, această formulă s-a dovedit a fi una de succes. Tatăl bogat spunea: „Formula pe care o folosesc și pe care te învăț și pe tine s-o aplici este formula grație căreia oamenii au strâns averi impresionante într-o perioadă foarte întinsă de timp."

Mulți oameni cred că indienii care au vândut Insula Manhattan, adică orașul New York, lui Peter Minuit de la Compania Olandeză a Indiilor de Vest pentru 24 de dolari în mărgele și podoabe, au făcut o afacere proastă. Dar, dacă indienii ar fi investit acei bani și ar fi obținut un câștig anual de 8%, acei 24 de dolari le-ar fi adus peste 27 miliarde de dolari până în prezent. Acum ar putea să răscumpere Manhattan-ul și ar mai rămâne și cu o mulțime de bani. Problema nu constă în suma de bani, ci în faptul că nu au avut un plan pentru acei bani.

8. „Există o diferență uriașă între ceea ce credem noi că va avea succes și ceea ce are succes în realitate."

Găsește o formulă care să aibă succes și aplic-o!

Așadar, cu ani în urmă, tatăl bogat mi-a transmis un mesaj simplu, mesaj care spunea: „Găsește o formulă prin care să te îmbogățești și aplic-o!" Îmi pare rău că, de multe ori, oamenii vin și-mi povestesc cum au cumpărat o acțiune cu 5 dolari și cum i-a crescut prețul la 35 de dolari și au vândut-o. Îmi pare rău deoarece astfel de lucruri îi abat de la planul lor, îi împiedică să aibă succes.

Când aud astfel de cazuri, legate de ponturi și bani obținuți rapid, îmi amintesc de o poveste pe care mi-a spus-o tatăl meu bogat. El mi-a spus: „Mulți investitori se comportă ca o familie care face o excursie cu mașina la țară. Deodată, înaintea lor apar mai mulți cerbi cu coarne mari. Cel care este la volan, de obicei tatăl familiei, strigă: « Ia priviți la acei cerbi uriași ». Cerbii fug instinctiv de pe șosea în câmpul dimprejur. Șoferul părăsește șoseaua și începe să-i urmărească pe câmp. Drumul e plin de gropi și ridicături. Toți membrii familiei îi strigă șoferului să oprească. Deodată, mașina se răstoarnă peste malul unui râu și cade în apă. Morala poveștii: iată ce se întâmplă când te abați de la planul tău

simplu și începi să alergi după dolarii [„bucks", care în limba engleză înseamnă deopotrivă „cerbi" și „dolari"] cei mari."

Test pentru determinarea atitudinii psihice

De câte ori aud pe cineva spunându-mi: „E nevoie de bani ca să faci alți bani", mă îngrozesc. Asta deoarece tatăl meu bogat mi-a spus: „Nu trebuie să fii un geniu ca să te îmbogățești. Nu ai nevoie de facultate, de o slujbă bine plătită și nu trebuie să ai bani deloc pentru a începe. Tot ce trebuie să faci e să stabilești ce vrei, să-ți faci un plan și să-l urmezi până la capăt." Cu alte cuvinte, nu e nevoie decât de puțină disciplină. Problema este însă că, atunci când vine vorba de bani, disciplina este o raritate.

O'Shaughnessy amintește unul dintre citatele mele preferate. Îi aparține renumitului personaj de desene animate Pogo, care spunea: „Ne-am întâlnit cu dușmanii și aceia suntem noi înșine." Mi se pare foarte adevărată această afirmație. Aș avea o situație financiară mult mai bună dacă l-aș fi ascultat pe tatăl meu bogat și doar aș fi aplicat formula găsită.

Întrebarea testului este:

1. Sunteți pregătiți să găsiți o formulă simplă, ca parte a planului vostru, și să o aplicați până când veți obține situația financiară urmărită?

Da____ Nu____

CAPITOLUL 9

Lecția de investiții nr. 7

Cum găsești planul potrivit?

„Cum găsesc planul potrivit pentru mine?“ este o întrebare care mi se adresează frecvent.

Răspunsul meu standard este că trebuie să parcurgeți mai multe etape:

1. Nu vă grăbiți! Gândiți-vă, în liniște, la viața voastră, așa cum s-a desfășurat până în prezent! Gândiți-vă mai multe zile! Chiar săptămâni, dacă este nevoie!
2. Întrebați-vă în aceste momente de meditație: „Ce-mi doresc de la acest dar, de la viața mea?“
3. Nu vorbiți cu nimeni o perioadă de timp, până nu știți cu siguranță ce vă doriți. De multe ori, oamenii vor să vă impună să faceți ceea ce-și doresc ei pentru voi, într-un mod mai inocent sau mai agresiv. Cei mai mari dușmani, care vă năruie visele cele mai profunde, sunt prietenii și membrii familiei care spun: „Nu te mai prosti!“ sau „N-o să te descurci“ sau „La mine nu te gândești?“

   Amintiți-vă că Bill Gates avea în jur de 20 de ani când și-a început afacerile, având 50 000 de dolari, și a devenit cel mai bogat om de pe pământ, deținând 90 de miliarde de dolari. Bine că n-a cerut prea multe sfaturi despre ce poate să facă în viață!

4. Cereți sfatul unui consilier financiar! Toate planurile de investiții încep cu un plan financiar. Dacă nu sunteți mulțumit cu ceea ce vă propune consilierul financiar, apelați la un altul! Dacă în cazul unei probleme medicale ați cere sfatul unui al doilea specialist, atunci de ce să nu cereți o a doua opinie și pentru o nelămurire de natură financiară? Există mai multe tipuri de consilieri financiari; vă vom oferi o listă a acestora în capitolul de față. Alegeți un consilier financiar care să vă ajute să întocmiți un plan scris.

   Consilierii financiari vând diferite tipuri de produse. Un astfel de produs sunt asigurările. Asigurările sunt foarte importante, fiind necesar să le includeți în planul vostru financiar, mai ales atunci când sunteți la început. De exemplu, dacă nu aveți o situație financiară prea bună și aveți trei copii, asigurările sunt importante în cazul decesului vostru, sau dacă suferiți un accident, sau pentru orice alt motiv care v-ar împiedica să vă continuați planul de investiții. Asigurările sunt ca o plasă de siguranță, o barieră împotriva datoriilor financiare și a punctelor slabe. De asemenea, pe măsură ce vă îmbogățiți, rolul și tipul asigurărilor incluse în planul vostru financiar se pot schimba odată cu schimbarea statutului financiar și a nevoilor voastre. Așadar, actualizați permanent această parte a planului vostru financiar!

   Acum doi ani, un chiriaș care locuia într-unul dintre blocurile mele a lăsat beculețele din bradul de Crăciun aprinse și a plecat. A izbucnit un incendiu. Pompierii au venit imediat să stingă focul. Niciodată nu m-am simțit mai recunoscător ca atunci. Agentul meu de asigurări și asistentul lui au venit foarte repede la fața locului. Din nou, m-am simțit recunoscător și față de cei doi.

   Tatăl bogat spunea mereu: „Asigurările ocupă un loc foarte important în planul de viață al fiecărui om. Problema cu asigurările este că nu pot fi niciodată cumpărate atunci când ai nevoie de ele. Așa că trebuie să-ți anticipezi nevoile și să le cumperi, sperând însă că nu vei avea niciodată nevoie de ele. **Asigurările înseamnă** pur și simplu liniște sufletească.“

NOTA IMPORTANTĂ: Unii consilieri financiari sunt specializați în oferirea de sfaturi oamenilor aflați la diferite niveluri financiare. Cu alte cuvinte, unii consilieri nu lucrează decât cu oameni bogați. Indiferent dacă aveți bani sau nu, găsiți-vă un consilier care să vă placă și care este dispus să lucreze cu voi! Dacă acest consilier a făcut o treabă bună, s-ar putea să descoperiți că l-ați depășit în cunoștințe. Eu și soția mea Kim ne-am schimbat deseori consilierii profesioniști, aici incluzând doctorii, avocații, contabilii etc. Dacă persoana respectivă este un adevărat profesionist, va înțelege de ce faceți acest lucru. Dar, chiar dacă vă schimbați consilierii, aveți grijă ca planul vostru să rămână neschimbat!

Așadar, cum găsești planul potrivit pentru tine?

Țelul meu a fost să devin multimilionar înainte de a împlini 30 de ani. Acesta trebuia să fie rezultatul final al planului meu. Problema a fost că, de îndată ce am făcut banii doriți, i-am și pierdut. Dar, deși am aflat că avea unele defecte, planul meu per total nu s-a schimbat. După ce mi-am pierdut banii obținuți în urma planului, nu a trebuit decât să-mi perfecționez planul prin cunoștințele acumulate în urma acestei experiențe. Apoi a trebuit să-mi stabilesc o nouă țintă, aceea de a fi independent din punct de vedere financiar și milionar înainte de a împlini 45 de ani. Dar abia la vârsta de 47 de ani am reușit să-mi ating acest țel.

Ideea este că planul rămâne același. Nu fac decât să-l îmbunătățesc pe măsură ce învăț lucruri noi.

Deci, cum vă găsiți planul pentru a vă îmbogăți? Răspunsul meu este să începeți cu o discuție cu un consilier financiar. Cereți consilierului să vă arate ce pregătire are și nu vă opriți numai la unul, discutați cu mai mulți consilieri. Dacă nu ați mai avut niciodată un plan financiar, veți descoperi că întocmirea acestuia este o experiență care vă va da ocazia să aflați lucruri noi.

Stabiliți-vă țeluri realiste! Țelul meu a fost să devin milionar în cinci ani, deoarece, pentru mine, acesta era un țel realist. Era un țel realist pentru că tatăl bogat îmi ghida pașii. Dar, faptul că primeam ajutorul tatălui bogat, nu însemna că nu puteam face greșeli... și chiar am făcut o grămadă de greșeli, motiv pentru care mi-am

pierdut banii atât de repede. După cum am mai spus, viața mea ar fi fost cu mult mai ușoară dacă doar aș fi urmat planul tatălui meu bogat. Dar, pentru că eram tânăr, am ales să fac lucrurile după bunul meu plac.

Așadar, începeți cu țeluri realiste, pe care le puteți îmbunătăți mai apoi, odată ce acumulați mai multe cunoștințe și experiență. Amintiți-vă întotdeauna că este mai bine să începeți să mergeți la pas înainte de a alerga la maraton!

Pentru a vă găsi planul potrivit trebuie ca mai întâi să treceți la fapte. Începeți prin a suna un consilier financiar, a vă stabili un țel realist și a ține minte că țelurile se schimbă odată cu voi... dar păstrați-vă planul inițial! Atunci când își fac un plan, cei mai mulți oameni urmăresc să obțină independența financiară, să scape de corvoada de a munci zilnic pentru a obține bani.

În al doilea rând, trebuie să conștientizați faptul că investițiile sunt „un sport de echipă". Voi accentua în această carte importanța unei echipei financiare. Am observat că mult prea mulți oameni cred că trebuie să facă singuri totul. Ei bine, există cu siguranță lucruri pe care trebuie să le faceți voi singur, dar, în unele situații, aveți nevoie de o echipă. Intuiția financiară vă va ajuta să vă dați seama când puteți să vă descurcați singuri și când este cazul să cereți ajutorul altcuiva.

Când vine vorba de bani, de cele mai multe ori, oamenii suferă singuri și în tăcere. Mai mult ca sigur, și părinții lor au procedat la fel. Pe măsură ce planul vostru se dezvoltă, veți începe să-i cunoașteți pe noii membri ai echipei voastre, care vă vor ajuta să vă transformați visurile financiare în realitate. Echipa voastră financiară poate fi formată din:

1. Proiectantul financiar
2. Bancherul
3. Specialistul financiar
4. Avocatul
5. Agentul de bursă
6. Contabilul
7. Agentul de asigurări
8. Mentorul

Este recomandat să vă întâlniți în mod regulat cu fiecare dintre aceștia. Așa făcea tatăl meu bogat și, în cursul acestor întâlniri, am învățat aproape tot ce știu despre afaceri, investiții și procesul prin care am devenit extrem de bogat.

Găsirea unui membru al echipei voastre se aseamănă cu găsirea unui partener de afaceri, deoarece, din multe puncte de vedere, asta sunt membrii echipei. Sunt parteneri în cea mai importantă afacere — afacerea vieții voastre. Amintiți-vă întotdeauna ce spunea tatăl bogat: „Indiferent dacă lucrezi pentru tine sau pentru altcineva, dacă vrei să fii bogat, trebuie să-ți vezi de treaba ta!" Și, concentrându-vă asupra propriei activități, planul potrivit pentru voi va începe să se contureze. Așadar, nu vă grăbiți, ci parcurgeți câte un pas pe zi, și cu siguranță veți obține tot ceea ce vă doriți în viață!

Test pentru determinarea atitudinii psihice

Planul meu rămăsese același, dar, din mai multe puncte de vedere, suferise niște schimbări dramatice. Ceea ce nu se schimbase la planul meu era punctul de plecare și țelul pe care-l urmăream în viață. Prin multele greșeli pe care le făcusem, prin experiențele prin care trecusem, prin victorii și înfrângeri, prin suișuri și coborâșuri, m-am maturizat și am dobândit înțelepciune și cunoștințe noi. Așadar, planul meu se modifică permanent, deoarece și eu trec prin mai multe schimbări.

Cineva spunea odată: „Viața e un profesor sever. Mai întâi te pedepsește și apoi te învață ce trebuia să faci." Dar, că vă place sau nu, așa decurge orice proces al învățării. Mulți dintre noi am spus măcar o dată: „Dacă-aș fi știut atunci ceea ce știu azi, viața mea ar fi cu totul alta." Exact în această situație m-am aflat și eu încercând să-mi pun în aplicare planul. Prin urmare, în linii mari, planul meu este același, dar anumite părți s-au schimbat radical, deoarece și eu m-am schimbat. Astăzi n-aș mai proceda ca acum 20 de ani. Dar, dacă n-aș fi făcut ceea ce am făcut acum 20 de ani, n-aș mai fi astăzi unde sunt și n-aș mai ști ce știu. De exemplu, mi-aș conduce diferit afacerea față de acum 20 de ani. Dar, tocmai pierderea primei mele afaceri importante și lupta pentru a ieși la liman m-au ajutat să devin un afacerist mai bun. Așadar, deși mi-am atins țelul de a deveni milionar până la vârsta de 30 de ani, pierderea banilor

câștigați m-a făcut să devin un om bogat... așa cum îmi plănuisem. Doar că a durat puțin mai mult decât mi-aș fi dorit.

Când vine vorba de investiții, am învățat mai multe din cele proaste, din cauza cărora mi-am pierdut banii, decât din investițiile care au decurs așa cum mi-am dorit. Tatăl meu bogat mi-a spus că, dacă fac zece investiții, doar trei dintre ele vor avea succes și-mi vor aduce profit, cinci dintre ele probabil nu-mi vor aduce niciun profit, iar două sigur vor fi dezastre. Cu toate acestea, voi învăța mai multe din cele două dezastre financiare decât din cele trei investiții de succes... De fapt, aceste dezastre mă vor ajuta să fac investiții profitabile data viitoare. Și toate acestea fac parte din plan.

Întrebarea testului este:

1. Sunteți dispuși să începeți cu un plan simplu, să-l mențineți simplu, dar să continuați să acumulați cunoștințe și să vă perfecționați, pe măsură ce planul vă va dezvălui lucruri noi? Cu alte cuvinte, planul nu se schimbă, dar sunteți dispuși să lăsați planul să vă schimbe?

   Da____ Nu____

CAPITOLUL 10

Lecția de investiții nr. 8

Hotărăște acum ce vrei să te faci când o să fii mare!

În Lecția de investiții nr. 1, care trata importanța alegerii, am amintit trei valori fundamentale pe baza cărora facem alegerile financiare. Acestea sunt:

1. Pentru a avea siguranță,
2. Pentru a avea confort,
3. Pentru a fi bogat.

Acestea sunt niște alegeri personale foarte importante și ar trebui tratate cu foarte mare atenție.

În 1973, când m-am întors din războiul din Vietnam, mă aflam în situația de a face una dintre aceste trei alegeri. Discutând cu tatăl bogat despre posibilitatea de a mă angaja ca pilot la o companie aeriană, acesta mi-a spus: „O slujbă la compania aeriană s-ar putea să nu-ți aducă prea multă siguranță. Cred că se vor confrunta cu multe greutăți în următorii ani. Dar, dacă vei avea o conduită ireproșabilă, s-ar putea să-ți găsești o slujbă sigură în acest domeniu... dacă asta îți dorești cu adevărat."

Apoi m-a întrebat dacă voiam să mă reangajez la compania Standard Oil din California, unde mai lucrasem timp de cinci luni, înainte de a merge la școala de aviație pentru Forțele Marine.

„N-ai primit o scrisoare de la Standard Oil prin care să te anunțe că sunt dispuși să te reangajeze odată ce ți-ai satisfăcut stagiul militar?"

„Mi-au spus că mă așteaptă să fac din nou cerere pentru o slujbă la ei," am răspuns eu. „Dar nu mi-au garantat că mă angajează."

„Însă nu ar fi bine să lucrezi pentru compania asta? Nu primeai un salariu destul de bun?" m-a întrebat tatăl meu bogat.

„Salariul era foarte bun," am spus. „Ar fi excelent să lucrez pentru ei, dar nu vreau să mă întorc de unde am plecat. Vreau să merg mai departe."

„Și ce-ți dorești cel mai mult?" m-a întrebat tatăl bogat, referindu-se la cele trei opțiuni. „Cel mai mult vrei să ai siguranță, să ai confort sau să fii bogat?"

Din străfundurile ființei mele, răspunsul a fost un tare:

„Să fiu bogat."

Nu mă schimbasem în toți acești ani, deși această dorință și alegere, de a fi bogat, era respinsă de familia mea, o familie care punea pe primul loc slujba și siguranța financiară și pentru care cei bogați erau considerați ca fiind niște oameni răi, lacomi și fără educație. Am crescut într-o familie în care nu se vorbea despre bani la masă, deoarece era un subiect necurat, nedemn de o discuție intelectuală. Dar acum, la vârsta de 25 de ani, puteam să-mi exprim adevăratele sentimente. Știam că, pentru mine, siguranța unei slujbe și confortul nu erau prioritare. Pentru mine, să fiu bogat era valoarea cea mai importantă.

Atunci, tatăl meu bogat mi-a spus să-mi ordonez valorile în funcție de importanță. Iată lista mea cu ordinea valorilor:

1. Să fiu bogat,
2. Să am confort,
3. Să am siguranță.

Tatăl bogat s-a uitat la lista mea și a spus:

„În regulă. Primul pas este să scrii un plan financiar care să-ți aducă siguranța financiară."

„Poftim?" am făcut eu. „Păi, tocmai ți-am spus că în primul rând vreau să fiu bogat. De ce m-aș mai obosi să fac un plan pentru siguranța financiară?"

Tatăl bogat a început să râdă.

„Exact cum mă așteptam," a zis el. „Lumea e plină de tipi ca tine care nu vor decât să fie bogați. Problema este că cei mai mulți tipi ca tine nu reușesc să se îmbogățească, pentru că voi nu înțelegeți ce

înseamnă să ai siguranță și confort financiar. În timp ce doar câțiva ca voi reușesc să se îmbogățească, drumul spre bogăție este plin de vieți distruse, viețile distruse ale unor oameni nesăbuiți, oameni exact ca și tine!"

Îmi venea să țip când am auzit. Toată viața am trăit ascultându-l pe tatăl meu sărac, un om care punea siguranța financiară mai presus de toate. Acum, când eram suficient de mare să reneg valorile tatălui meu sărac, tatăl meu bogat îmi spune același lucru! Îmi venea să țip. Eram pregătit să fiu bogat, nu să am siguranță financiară.

Abia după trei săptămâni am putut să vorbesc din nou cu tatăl meu bogat. Eram foarte supărat. El îmi spunea să accept exact lucrurile de care încercasem din răsputeri să scap. În cele din urmă, m-am calmat și l-am sunat pentru a stabili o nouă lecție.

„Ești pregătit să mă asculți?" m-a întrebat când ne-am întâlnit din nou.

Eu am încuviințat, spunând:

„Sunt pregătit, dar nu-mi doresc foarte tare să aud ce-mi vei spune."

„Primul pas," a început tatăl bogat. „Sună-l pe consilierul meu financiar! Spune-i: « Vreau un plan financiar scris care să-mi aducă siguranță financiară pentru toată viața! »"

„Bine," am spus eu.

„Pasul doi," a zis tatăl bogat. „Când o să ai un plan financiar scris care să-ți asigure o siguranță financiară elementară, să mă suni și o să-l verificăm! Lecția s-a terminat. La revedere!"

A trecut o lună până l-am sunat din nou. Aveam planul pregătit și i l-am arătat.

„Bine," este tot ce a spus tatăl bogat. „Ai de gând să-l urmezi?"

„Nu cred," am spus. „E prea plictisitor și automat."

„Așa și trebuie să fie," mi-a răspuns tatăl meu bogat. „Un plan trebuie să fie mecanic, automat și plictisitor. Dar nu te pot obliga să-l urmezi, deși îți recomand să faci acest lucru."

Devenisem mai calm și i-am spus:

„Și acum ce fac?"

„Acum îți găsești propriul tău consilier financiar și întocmești un plan care să-ți asigure confortul financiar."

„Adică un plan financiar pe termen lung care să fie puțin mai agresiv?" am întrebat eu.

„Da," mi-a răspuns tatăl bogat.

„Asta e mai palpitant," am spus eu. „În asta pot să mă implic."

„Foarte bine," a spus tatăl bogat. „Sună-mă când ai noul plan gata!"

Abia după patru luni eram pregătit să mă întâlnesc din nou cu tatăl bogat. Nu mi-a fost deloc ușor să întocmesc acest plan, sau atât de ușor pe cât mă așteptam. Îl sunam destul de des pe tatăl bogat ca să-i cer sfaturi, dar tot îmi lua mai mult să termin planul decât voiam. Cu toate acestea, mi s-a părut un proces extrem de valoros, deoarece am învățat foarte multe lucruri discutând cu mai mulți consilieri financiari. Acum înțelegeam mai bine conceptele pe care încerca tatăl bogat să mi le explice. Lecția pe care am învățat-o a fost că, dacă eu nu știu anumite lucruri, nu pot înțelege ceea ce-mi spune consilierul și acesta nu mă poate ajuta.

În cele din urmă, eram pregătit să mă întâlnesc cu tatăl meu bogat și să-i arăt planul meu.

„Bine," a fost tot ce mi-a spus la început.

A stat acolo, uitându-se la plan, și apoi a întrebat:

„Și ce ai învățat despre tine însuți?"

„Am învățat că nu este atât de ușor să-mi dau seama ce-mi doresc să fac în viață, pentru că în ziua de azi există atât de multe opțiuni... și toate par atât de interesante."

„Foarte bine," mi-a zis el. „Și de aceea atât de mulți oameni își schimbă slujbele și afacerile... dar tot nu dobândesc situația financiară pe care și-o doresc. Astfel, își consumă bunul cel mai de preț, timpul lor, și rătăcesc prin viață fără a avea vreun plan. Poate i sunt fericiți făcând ceea ce fac, dar nici nu știu ce pierd."

„Exact," am spus eu. „De data aceasta, în loc să găsesc un plan ntru a avea siguranță financiară, a trebuit să mă gândesc serios ce eau să fac în viață... și, surprinzător, a trebuit să iau în nsiderare idei la care nu m-aș fi gândit niciodată."

„Cum ar fi?" m-a întrebat tatăl bogat.

„Dacă vreau să am o viață confortabilă, trebuie să mă gândesc ios la ce aș vrea să am în viață. Aș vrea să am călătorii în locuri depărtate, mașini luxoase, vacanțe costisitoare, haine frumoase, se mari etc. A trebuit să mă gândesc la viitor și să-mi dau seama mi doresc în viață."

„Și ce ai descoperit?" m-a întrebat tatăl bogat.

„Am descoperit că era ușor să obțin siguranță financiară, pentru că doar asta plănuiam. Dar nu știam ce însemna cu adevărat confortul. Așadar, siguranța a fost ușor de obținut, să definesc confortul a fost mai greu, iar acum abia aștept să înțeleg ce înseamnă să fii bogat și cum să fac un plan pentru a mă îmbogăți."

„Bine," mi-a spus tatăl bogat. „Foarte bine." Apoi a continuat: „Atât de mulți oameni sunt constrânși să « trăiască în limitele posibilităților » sau « să strângă bani pentru zile negre », încât nu-și dau seama că pot face mult mai multe în viață. Așadar, oamenii fac cheltuieli exagerate, acumulează datorii, mergând în concediu și cumpărându-și o mașină nouă, și apoi se simt vinovați. Nu se gândesc la posibilitățile pe care le-ar avea dacă ar beneficia de un plan financiar bun... și e păcat!"

„Exact asta mi s-a întâmplat și mie!" am spus. „Întâlnindu-mă cu mai mulți consilieri și discutând despre posibilitățile pe care le-aș putea avea, am învățat foarte multe lucruri. Am învățat că mă mulțumeam cu foarte puțin. Mă simțeam de parcă în toți acești ani aș fi trăit într-o casă cu tavanul foarte jos, încercând să reduc totul, să economisesc, să am siguranță financiară și să trăiesc mai rău decât îmi permit. Acum, având deja un plan care-mi arată ce posibilități am, rămânând în limitele confortului, aștept cu nerăbdare să văd ce presupune « să fii bogat »."

„Bine," a spus tatăl meu bogat, zâmbind. „Secretul tinereții veșnice este să hotărăști ce vrei să fii când o să te faci mare, și nu-ți mai rămâne decât să te faci mare. Nimic nu e mai trist decât să vezi oameni care se mulțumesc cu mai puțin decât ar fi putut realiza în viață. Ei încearcă să ducă o viață cumpătată, strângând și economisind, și consideră că astfel au un comportament financiar înțelept. De fapt, toate acestea îi limitează din punct de vedere financiar... ceea ce se vede pe fețele lor și prin atitudinea lor de-a lungul vieții. Cei mai mulți oameni își trăiesc viața într-o ignoranță financiară. Încep să semene cu lei sălbatici închiși în niște cuști mici la grădina zoologică. Se plimbă înainte și înapoi, întrebându-se ce s-a întâmplat cu viața pe care o știau odată. Una dintre cele mai mari descoperiri pe care o poate face un om, dacă ar fi dispus să învețe cum să întocmească un plan financiar, este că posibilitățile financiare de care poate dispune în viața sa sunt nelimitate... iar acesta este într-adevăr un lucru de mare preț. De asemenea, faptul că nu am încetat să fac planuri financiare mă menține tânăr. Sunt

deseori întrebat de ce-mi irosesc timpul construind mai multe afaceri, investind și făcând și mai mulți bani. Răspunsul meu este că am continuat deoarece mă simt bine făcând acest lucru. Am continuat să fac ceea ce fac, strângând și mai mulți bani, deoarece acest lucru mă menține tânăr și mă face să simt că trăiesc. Nu poți cere unui pictor renumit să se oprească din pictat, așa că eu de ce aș înceta să construiesc afaceri, să investesc și să fac și mai mulți bani? Asta e îndeletnicirea mea, la fel cum pictura este pentru artiști ocupația care-i ține în viață și care le menține spiritul tânăr, chiar dacă trupul îmbătrânește."

„Deci motivul pentru care mi-ai spus să nu mă grăbesc și să-mi fac mai multe planuri financiare, în funcție de nivelul la care mă aflam, este pentru a descoperi ce posibilități am în viață?" am întrebat.

„Exact," mi-a răspuns tatăl bogat. „De aceea trebuie să-ți faci un plan. Cu cât descoperi mai multe lucruri pe care le poți face cu acest minunat dar, care este viața, cu atât vei avea un spirit mai tânăr. Cei care-și fac planuri doar pentru a avea o siguranță, sau care spun: « Venitul meu va scădea atunci când voi ieși la pensie » vor duce o viață de lipsuri, nu de împliniri. Din moment ce Dumnezeu a creat atâta abundență, de ce să-ți plănuiești o viață în care te mulțumești cu puțin?"

„Poate că așa sunt învățați să gândească," am spus.

„Iar acesta este un lucru tragic," mi-a răspuns tatăl meu bogat. „Foarte tragic."

Stând acolo cu tatăl bogat, gândul mi-a zburat la tatăl meu sărac. Știam că suferea și se zbătea să înceapă o viață nouă. De multe ori am stat de vorbă cu el și am încercat să-i împărtășesc o parte din lucrurile pe care le învățasem despre bani. De multe ori însă, ajungeam să ne certăm. Cred că mereu se ajunge la lucrul acesta, la întreruperea comunicării, atunci când cele două părți implicate se ghidează după valori fundamentale diferite, una fiind siguranța materială și cealaltă dorința de a fi bogat. Oricât de mult mi-aș fi iubit tatăl, când venea vorba de bani, bogăție, abundență, nu ne puteam înțelege. În cele din urmă, m-am hotărât să-l las să-și trăiască viața așa cum voia și eu să mi-o trăiesc pe a mea. Dacă va dori vreodată să afle mai multe despre bani, o să aștept să mă întrebe el, decât să încerc să-l ajut fără să mi-o fi cerut. Dar el nu m-a întrebat niciodată. În loc să încerc să-l ajut din punct de vedere financiar, m-am hotărât să continui să-l iubesc

pentru tăria lui și să nu insist asupra a ceea ce consideram eu că sunt punctele lui slabe. Până la urmă, dragostea și respectul sunt cu mult mai importante decât banii.

Test pentru determinarea atitudinii psihice

Privind în trecut, îmi dau seama că tatăl meu adevărat avea un plan pentru a obține siguranța financiară doar prin siguranța slujbei. Problema este că acest plan s-a dovedit ineficient în momentul în care a candidat pentru o funcție publică împotriva șefului său. Tatăl meu nu a reușit să-și actualizeze planul și a continuat să facă planuri doar pentru a obține siguranță. Din fericire, are pensia sa de profesor, asistența socială și medicală pentru a-i acoperi nevoile de siguranță financiară. Dacă nu ar fi avut aceste plase de siguranță, s-ar fi aflat într-o situație financiară foarte proastă. Realitatea este că el și-a plănuit o viață de sărăcie, în care să aibă minimum necesar, și exact asta a primit. Tatăl meu bogat, pe de altă parte, și-a făcut planuri pentru a avea o viață abundentă, și asta a și realizat.

Ambele stiluri de viață necesită un plan. Din nefericire, cei mai mulți oameni își fac planuri pentru a trăi într-o lume a lipsurilor, deși există o lumea paralelă, a abundenței financiare, care le este, de asemenea, accesibilă. Nu e nevoie decât de un plan.

Întrebarea este:

Aveți un plan financiar scris pentru:

1. A avea siguranță?	Da____	Nu____
2. A avea confort?	Da____	Nu____
3. A fi bogat?	Da____	Nu____

Amintiți-vă lecția tatălui bogat care vă învață că toate cele trei planuri sunt importante! Dar siguranța și confortul sunt înaintea bogăției, deși s-ar putea ca prima voastră opțiune să fi fost acumularea bogăției. Ideea este că, dacă vreți să fiți bogați, aveți nevoie de toate cele trei planuri. Pentru a avea confort nu vă trebuie decât două planuri. Și pentru a avea siguranță nu vă trebuie decât un plan. Amintiți-vă că doar trei americani din o sută sunt bogați! Cei mai mulți dintre ei nu reușesc să aibă mai mult de un plan. Mulți nu au niciun fel de plan financiar scris.

CAPITOLUL 11

Lecția de investiții nr. 9

Fiecare plan are prețul său

„Care este diferența dintre planul pentru a te îmbogăți și planul pentru celelalte valori fundamentale?“ am întrebat eu.

Tatăl meu bogat și-a luat carnețelul și a scris următoarele cuvinte:

1. Să fiu bogat,
2. Să am confort,
3. Să am siguranță.

„Te referi la diferența dintre a fi bogat, a avea siguranță și a avea confort?“

„Da, asta vreau să știu,“ am răspuns.

„Diferența constă în preț,“ mi-a spus tatăl bogat. „Este o diferență de preț enormă între un plan financiar pentru a fi bogat și pentru celelalte două opțiuni.“

„Vrei să spui că este mai costisitor să faci investiții urmând planul financiar pentru a te îmbogăți decât dacă ai urma planurile financiare pentru celelalte două opțiuni?“ am întrebat.

„Ei bine, mi se pare că, pentru cei mai mulți oameni, prețul se măsoară în banii cheltuiți. Dar, la o cercetare mai atentă, îți vei da seama că prețul nu cuprinde numai partea materială; prețul se măsoară mai degrabă în timpul pierdut. Și, dintre cele două valori, timpul și banii, timpul este cu mult mai prețios.“

M-am încruntat, încercând să înțeleg ce voia să-mi spună.

„Cum adică prețul se măsoară în timp? Dă-mi un exemplu!"

„Sigur," a spus tatăl bogat. „Dacă aș vrea să merg de la Los Angeles la New York, cât m-ar costa un bilet de autobuz?"

„Nu știu. Cred că până într-o sută de dolari," am răspuns. N-am cumpărat niciodată un bilet de autobuz de la Los Angeles la New York."

„Nici eu," a zis tatăl meu bogat. „Acum spune-mi cât ar costa un bilet de avion de la Los Angeles la New York!"

„Nici asta nu știu. Dar cred că e în jur de 500 de dolari," am răspuns eu.

„Ești pe aproape," a zis tatăl bogat. „Acum dă-mi voie să te întreb ceva? De ce e diferență așa mare de preț? În ambele situații călătorești de la Los Angeles la New York. De ce ai plăti atât de mult pentru un bilet de avion?"

„A, am înțeles!" am spus, începând să înțeleg ce voia să spună tatăl bogat. „Plătesc mai mult pentru biletul de avion deoarece economisesc timp."

„Gândește-te că mai degrabă cumperi timp în plus, nu economisești timp! Dacă vei considera că timpul este prețios și că are un preț, vei deveni mai bogat."

Am rămas pe gânduri, fără să mai spun nimic. Încă nu înțelegeam ce voia tatăl bogat să spună, dar știam că era un lucru important pentru el. Voiam să spun ceva, dar nu știam ce. Înțelegeam că timpul e prețios, dar nu m-am gândit niciodată că ar putea avea un preț. Iar ideea că mai degrabă cumperi, nu economisești timp, era importantă pentru tatăl bogat, dar deocamdată nu era importantă și pentru mine.

În cele din urmă, dându-și seama că eram nedumerit, tatăl bogat a rupt tăcerea, spunând:

„Sunt convins că familia ta folosește foarte des cuvintele « economisește » sau « economii ». Pun pariu că mama ta spune deseori că merge la cumpărături și încearcă să facă economii. Și tatăl tău crede că a strâns o sumă importantă, făcând economii."

„Da, ei așa cred. Dar tu ce părere ai?"

„Cred că ei se străduiesc din răsputeri să facă economii, dar pierd foarte mult timp făcând asta. Am văzut că unii oameni pierd ore întregi în magazine, încercând să economisească niște dolari," a zis tatăl bogat. „Poate că economisesc bani, dar irosesc o grămadă de timp."

„Dar nu e important să faci economii?" am întrebat. „Nu poți să te îmbogățești economisind?"

„Nu spun că nu e important să faci economii," a continuat tatăl bogat. „Și da, poți să te îmbogățești economisind. Vreau doar să spun că prețul, în realitate, se măsoară în timp."

Din nou m-am încruntat, străduindu-mă să înțeleg ce voia să spună.

„Uite ce e!" mi-a spus tatăl bogat. „Poți să te îmbogățești strângând banii și făcând cheltuieli cât mai mici, dar îți va lua foarte mult timp, tot așa cum îți va lua o grămadă de timp să ajungi de la Los Angeles la New York cu autobuzul doar ca să economisești niște bani. În orice caz, prețul real pe care-l plătești va fi măsurat în timp. Cu alte cuvinte, faci cinci ore cu avionul, plătind 500 de dolari, sau cinci zile cu autobuzul, cu 100. Cei săraci măsoară prețul în bani, dar cei bogați îl măsoară în timp. De aceea există mai mulți oameni săraci care călătoresc cu autobuzul."

„Pentru că au mai mult timp decât bani?" am întrebat. „Din acest motiv aleg să meargă cu autobuzul?"

„În parte da, din acest motiv," a zis tatăl bogat, dând din cap, indicând că nu era mulțumit de direcția în care se îndrepta discuția noastră.

„Pentru că prețuiesc banii mai mult decât timpul?" am întrebat eu, dându-mi cu părerea.

„Ești pe aproape," mi-a zis tatăl bogat. „Am observat că o persoană, cu cât are mai puțini bani, cu atât mai mult încearcă să-i păstreze. Am întâlnit foarte mulți oameni săraci care aveau o grămadă de bani."

„Oameni săraci care aveau o grămadă de bani?"

„Da," a spus tatăl meu bogat. „Au o mulțime de bani pentru că se agață de ei de parcă ar avea vreo valoare magică. Astfel au foarte mulți bani, dar sunt la fel de săraci ca și când nu ar avea bani deloc."

„Deci oamenii săraci încearcă din răsputeri să-și păstreze banii mai mult decât cei bogați?" am întrebat.

„Eu consider banii ca fiind doar un mijloc de schimb. În realitate, banii în sine au o valoare foarte mică. Astfel, de îndată ce fac rost de bani, vreau să-i schimb cu ceva de valoare. Ironia este că cei mai mulți oameni sunt săraci tocmai pentru că se agață cu disperare de bani și ajung să-i cheltuiască pe lucruri de foarte mică valoare. Ei spun lucruri de genul: « sigur ca banii din bancă » și

când, în cele din urmă, își cheltuiesc banii strânși cu atâta dificultate, își transformă averea în nimicuri."

„Deci ei consideră banii mai valoroși decât îi consideri tu," am spus.

„Da," a răspuns tatăl meu bogat. „În multe cazuri, cei săraci și din clasa de mijloc se zbat în viață pentru că acordă o importanță prea mare banilor în sine. Și astfel se agață de ei, muncesc din greu să-i obțină, încearcă din răsputeri să ducă o viață cumpătată, cumpără în perioada reducerilor și se străduiesc să facă economii. Mulți dintre acești oameni încearcă să se îmbogățească trăind ieftin. Dar, în cele din urmă, chiar dacă ai o mulțime de bani, tot sărac o să rămâi."

„Nu înțeleg," am zis. „Vorbești despre valorile pe care părinții mei au încercat să mi le transmită. Vorbești despre modul în care și eu gândesc în momentul de față. Ca angajat al Forțelor Marine, nu am un salariu foarte mare, așa că mi se pare normal să gândesc în felul acesta."

„Înțeleg," a răspuns tatăl meu bogat. „Cumpătarea și economiile își au rostul lor. Dar astăzi vorbim despre diferențele dintre planul pentru a te îmbogăți și celelalte două planuri."

„Și diferența dintre aceste planuri constă în preț," am spus.

„Da," a răspuns tatăl bogat. „Iar cei mai mulți oameni cred că prețul se măsoară în bani."

„Iar tu vrei să spui că prețul se măsoară în timp," am adăugat eu, începând să înțeleg unde voia să ajungă. „Pentru că timpul este mult mai important decât banii."

Aprobând cu un semn din cap, tatăl bogat a spus:

„Mulți oameni vor să se îmbogățească, sau să investească în ce investesc cei bogați, dar mulți nu vor să investească în timpul necesar pentru a face asta. De aceea, doar trei americani dintr-o sută sunt bogați — și unul din cei trei a primit banii ca moștenire."

Tatăl bogat a scris din nou pe carnetul său cele trei valori fundamentale despre care discutaserăm:

1. Să am siguranță,
2. Să am confort,
3. Să fiu bogat.

„Poți să investești urmărind să obții siguranță și confort, folosind un plan sau un sistem automat. De fapt, chiar asta le

recomand tuturor. Pur și simplu, să muncești și să-ți încredințezi banii directorilor și instituțiilor și să investești pe termen lung. Persoanele care investesc în această manieră probabil vor avea mai mult succes decât cel care se crede Tarzan de pe Wall Street. Un program stabil prin care pui bani deoparte, respectând un anumit plan, este cea mai bună modalitate de a face investiții pentru majoritatea oamenilor."

„Dar dacă vreau să mă îmbogățesc, trebuie să investesc în ceva mai valoros decât banii, adică în timp. La asta ai vrut să ajungi?"

„Am vrut să mă asigur că ai înțeles lecția de azi," mi-a spus tatăl meu bogat. „Vezi tu, cei mai mulți oameni vor să fie bogați, dar nu sunt dispuși să investească timp pentru asta. Preferă ponturile și scheme de genul « cum să te îmbogățești peste noapte ». Sau vor să înceapă o afacere și se grăbesc să-i pună bazele, fără a avea cunoștințe elementare în acel domeniu. Și pe urmă ne mirăm de ce 95% din micile afaceri dau faliment în primii 5 până la 10 ani!"

„Se grăbesc atât de tare să se îmbogățească, încât, până la urmă, ajung să piardă și timpul, și banii," am adăugat. „Vor să facă totul după cum cred ei de cuviință, în loc să investească timp și să se documenteze puțin."

„Sau să urmeze un plan simplu, pe termen lung," a repetat tatăl meu bogat. „Vezi tu, aproape oricine din Occident poate deveni milionar dacă pur și simplu ar urma un plan pe termen lung. Dar repet, cei mai mulți oameni nu sunt dispuși să investească timp; vor să se îmbogățească imediat."

„În loc să facă acest lucru, preferă să spună lucruri de genul: « investițiile sunt riscante » sau « e nevoie de bani ca să faci bani » sau « nu am timp să învăț cum să fac investiții; sunt prea ocupat cu slujba mea și am facturi de plătit »," am adăugat eu, începând să înțeleg punctul de vedere al tatălui bogat.

Tatăl bogat a încuviințat.

„Și aceste idei, sau scuze, atât de des întâlnite, sunt motivul pentru care atât de puțini oameni reușesc să strângă averi într-o lume plină de bani. Aceste idei, sau afirmații, sunt motivul pentru care 90% din populație se confruntă cu lipsa banilor și nu cu problema banilor prea mulți. Concepțiile lor despre bani și investiții stau la baza problemelor lor financiare. Tot ce trebuie să facă e să-și schimbe câteva cuvinte din vocabular, câteva idei, și lumea

financiară în care trăiesc se va schimba ca prin minune. Dar cei mai mulți oameni sunt prea ocupați cu munca lor și nu au timpul necesar pentru asta. Mulți dintre ei spun deseori: « Nu mă interesează să învăț cum să fac investiții. Acesta este un subiect care nu-mi stârnește interesul ». Și totuși, nu înțeleg că, spunând asta, devin sclavii banilor, muncind pentru bani, acceptând ca banii să le dicteze limitele financiare ale vieții, ducând o viață cumpătată, în limita posibilităților, în loc să investească puțin timp, să urmeze un plan și să aibă bani care să muncească pentru ei."

„Deci timpul este mai important decât banii," am spus.

„Pentru mine, acest lucru este adevărat," a spus tatăl meu bogat. „Așadar, dacă vrei să ajungi la nivelul de investiții al celor bogați, trebuie să investești mult mai mult timp decât pentru celelalte două niveluri. Cei mai mulți oameni nu trec de nivelul siguranței și al confortului, deoarece nu sunt dispuși să investească timp. Aceasta este o decizie personală pe care trebuie s-o luăm cu toții. Cel puțin acești oameni au un plan financiar pentru a avea siguranță și/sau confort. Nimic nu este mai riscant decât să ignori aceste două planuri și să te concentrezi doar asupra planului pentru a te îmbogăți. Deși câțiva oameni își concep toate cele trei planuri, cei mai mulți nu fac asta. Și apoi îi vezi în ultimii ani ai vieții faliți, istoviți, vorbind despre lovitura pe care aproape au dat-o odată și despre banii pe care i-au avut. La sfârșitul vieții, nu mai au nici timp, nici bani."

„Deci, cred că trebuie să investesc mai mult timp, mai ales pentru că vreau să investesc de la nivelul celor bogați," am spus, cutremurându-mă la gândul că aș putea deveni un bătrân fără nici un ban, mormăind în fața unei beri despre afacerile pe care eram atât de aproape să le închei. Deja întâlnisem astfel de investitori. O persoană care nu mai are nici timp, nici bani nu e o priveliște prea plăcută.

Test pentru determinarea atitudinii psihice

Investițiile pentru a ajunge la nivelul siguranței și al confortului ar trebui să fie cât se poate de mecanice, să se realizeze doar aplicând o formulă. Ar trebui să fie „simple ca bună-ziua". Tot ce trebuie să faci e să-ți încredințezi banii unor directori profesioniști

— și care, să sperăm, au o bună reputație —, iar ei nu fac decât să-ți respecte planul. Dacă începeți devreme și dacă stelele vă surâd, la capătul curcubeului ar trebui să găsiți cufărul cu bani. Investițiile pot fi — și ar trebui să fie — chiar atât de simple, la aceste două niveluri de bază.

Cu toate acestea, trebuie să fiți precauți. Nu există nimic lipsit de riscuri în viață. Unele lucruri însă au un risc mai scăzut, așa cum se întâmplă și cu investițiile. Așadar, dacă sunteți nesiguri cu privire la evoluția lumii financiare și nu aveți încredere în oamenii din această lume sau din industria financiară, atunci mai trebuie să vă documentați. Este important să vă urmați instinctul și să faceți ceea ce simțiți, dar nu lăsați sentimentele să vă conducă viața. Deci, dacă nu puteți să scăpați de această nervozitate, atunci fiți mai prudenți în investițiile pe care le faceți... dar amintiți-vă întotdeauna prețul pe care trebuie să-l plătiți: cu cât o investiție este mai sigură, cu atât va dura mai mult pentru a obține profit... dacă veți reuși să obțineți profit. Așadar, există întotdeauna un compromis, sau, cum se spune: „Nu există nimic gratis". Totul are un preț, iar în lumea investițiilor, acest preț se măsoară atât în timp, cât și în bani.

Odată ce ați conceput un plan pentru a avea siguranță și/sau confort financiar și ați început să-l urmați, veți fi mai pregătiți să faceți speculații în cazul unor ponturi despre acțiuni valoroase pe care le-ați primit de la un prieten. E distractiv să faci speculații în lumea financiară, dar ar trebui să faceți asta cu multă responsabilitate. Există mulți așa-ziși investitori care, de fapt, nu sunt decât niște dependenți de jocuri de noroc.

Când oamenii mă întreabă lucruri de genul: „În ce acțiuni investiți?", eu le răspund: „Nu eu aleg acțiunile. Directorii financiari profesioniști fac asta în locul meu."

Atunci ei îmi spun: „Am crezut că sunteți un investitor profesionist."

Iar eu le răspuns: „Sunt. Dar nu investesc ca majoritatea oamenilor. Eu investesc în maniera pe care m-a învățat tatăl meu bogat s-o folosesc."

Eu investesc la nivelul celor bogați. Foarte puțini oameni investesc, sau joacă acest joc al investițiilor, de la nivelul celor bogați. În continuare, mă voi referi la modalitățile de a investi de la

acest nivel pe care le-am învățat de la tatăl meu bogat. Nu este o metodă pentru oricine... mai ales dacă nu v-ați asigurat deja nivelul pentru securitate și confort.

Iată întrebările testului:

1. Sunteți dispuși să concepeți un plan de investiții care să vă asigure nevoile de siguranța și/sau confort financiar?
   Da____ Nu____
2. Sunteți dispuși să investiți timpul necesar pentru a învăța să faceți investiții de la nivelul celor bogați, nivelul la care se află tatăl meu bogat?
   Da____ Nu____
   Dacă nu sunteți siguri de răspunsul vostru și vreți să știți cât de mult trebuie să vă implicați în studiu pentru a înțelege modul de a investi al tatălui bogat, capitolele următoare vă vor arăta ce înseamnă să investești de la nivelul celor bogați.

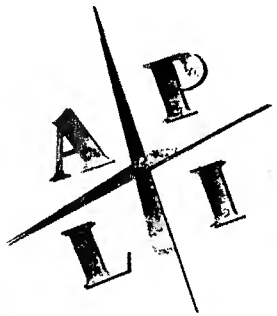
CAPITOLUL 12

Lecția de investiții nr. 10

De ce investițiile nu sunt riscante?

Oamenii afirmă că „investițiile sunt riscante" din trei motive:

1. Nu au fost învățați să fie investitori. Dacă ați citit *Cadranul banilor*, continuarea cărții *Tată bogat, tată sărac*, vă veți aminti ce am afirmat acolo, și anume că oamenii merg la școală și învață să se pregătească pentru meseriile înscrise în partea stângă a cadranului, mai degrabă decât pentru cele înscrise în partea dreaptă.



2. În al doilea rând, celor mai mulți investitori le lipsește controlul sau, în unele cazuri, au pierdut controlul. Tatăl meu bogat îmi dădea acest exemplu pentru a înțelege mai bine: „E riscant să conduci mașina. Dar atunci când

conduci și iei mâinile de pe volan, e și mai riscant." Apoi continua: „Când vine vorba de investiții, cei mai mulți oameni conduc fără să țină mâinile pe volan." Prima etapă a acestei cărți vă va învăța cum să preluați controlul asupra propriei persoane înainte de a începe să investiți. Dacă nu aveți un plan, puțină disciplină și hotărâre, celelalte modalități de a obține controlul asupra investițiilor nu vor avea prea multă importanță. În capitolele următoare ale acestei cărți vă voi prezenta cele 10 reguli ale tatălui bogat pentru controlul investițiilor.

3. În al treilea rând, oamenii spun că este riscant să investești pentru că cei mai mulți dintre ei investesc din exterior și nu din interior. Mulți dintre noi își dau seama intuitiv că, pentru a reuși în orice domeniu, trebuie să acționezi din interior, cunoscând toate amănuntele. De multe ori auzim oameni spunând: „Am un prieten care lucrează în domeniul acesta." Nu contează la ce domeniu se referă. Poate fi vorba de cumpărarea unei mașini, a unor bilete la teatru sau a unei rochii noi. Cu toții știm că afacerile profitabile se fac dinăuntru. Lumea investițiilor nu face excepție. După cum spunea Gordon Gekko, personajul negativ interpretat de Michael Douglas în filmul *Wall Street*: „Dacă nu ești înăuntru, rămâi pe dinafară."

Vom reveni cu mai multe amănunte asupra acestuia aspect al investițiilor din interior sau din exterior. Interesant de observat este faptul că cei care se încadrează în partea stângă a cadranului, de obicei investesc din exterior. În schimb, Afaceriștii și Investitorii pot să investească atât din interior cât și din exterior.

Notă importantă

Pe parcursul acestei cărți, s-ar putea să desființăm multe aspecte ale lumii financiare care păreau sigure. Investițiile din interior reprezintă una dintre ele. În realitate, unele dintre investițiile făcute din interior sunt legale, iar altele ilegale. Este o diferență foarte importantă. Interesante sunt investițiile ilegale din interior. Cu toate

acestea, în realitate au loc mai multe investiții legale din interior, acesta fiind tipul de investiții la care mă refer în cartea de față.

Un pont pe care l-ați primit de la taximetrist este un pont din interior, din mai multe puncte de vedere. Întrebarea care se pune în legătură cu investițiile din interior este: „Cât de aproape de interior ești?"

Planul tatălui bogat

Tatăl bogat a scris cele trei valori financiare de bază:

1. Să am siguranță,
2. Să am confort,
3. Să fiu bogat.

Apoi a spus: „E normal să investești din exterior dacă urmărești doar să atingi nivelul siguranței și confortului financiar. De aceea încredințezi banii unui profesionist, sperând că acesta este mai aproape de interior decât tine. Dar dacă vrei să fii bogat, trebuie să fii mai aproape de interior decât profesionistul căruia majoritatea oamenilor îi încredințează banii."

Pe acest aspect se baza planul tatălui bogat pentru a deveni bogat. El asta a făcut și de aceea a devenit bogat. Pentru a-i urma planul, aveam nevoie de educația și experiența specifice slujbelor aflate de partea dreaptă a cadranului, și nu celor din stânga. Pentru a reuși acest lucru, trebuia să investesc mult mai mult timp decât investitorul mediu... și acesta este adevăratul subiect al cărții. Această carte vă va învăța tot ce trebuie să faceți pentru a vă transforma dintr-un investitor din exterior într-unul din interior.

Înainte de a lua o decizie

Știu că mulți oameni nu sunt interesați să acorde atâta timp acestui subiect, al investițiilor, pentru a ajunge să facă investiții din interior. Dar, înainte de a lua o decizie cu privire la acest lucru și înainte de a vă prezenta mai amănunțit planul tatălui meu bogat, m-am gândit că ar fi potrivit să vă ofer o privire de ansamblu, mult simplificată, asupra subiectului investițiilor. Sper că citind capitolele următoare veți învăța câteva modalități noi de a reduce

riscul și de a face investiții de succes, chiar dacă nu vreți să deveniți un investitor din interior. După cum am afirmat și mai înainte, investițiile sunt un subiect foarte personal, și respect întru totul acest lucru. Sunt conștient că mulți oameni nu sunt dispuși să-și dedice timpul subiectului investițiilor așa cum am făcut eu și tatăl meu bogat.

Înainte de a vă prezenta planul educațional al tatălui meu bogat pentru a face investiții de nivelul celor bogați, următoarele capitole vă vor oferi o privire de ansamblu simplă asupra planului de investiții al tatălui meu bogat.

Test pentru determinarea atitudinii psihice

Investițiile au foarte multe în comun cu sporturile profesioniste. Să luăm exemplul fotbalului! Când au loc meciurile din Super Cupă, toată lumea este cu ochii pe ele. Pe teren se află jucătorii, suporterii, zepelinul cu reclame, majoretele, vânzătorii ambulanți, comentatorii sportivi, iar suporterii de acasă urmăresc evenimentele la televizor.

Pentru mulți investitori, lumea investițiilor din zilele noastre seamănă cu un joc de fotbal. Și în această lume întâlnim aceleași personaje. Întâlnim, de exemplu, comentatorii TV, care descriu, pas cu pas, bătălia dintre acțiunile cele mai bine cotate. Întâlnim suporterii, care cumpără acțiuni, în loc de bilete la meci, aclamându-și echipa favorită. De asemenea, vom vedea și majoretele, care vor anunța de ce crește prețul acțiunilor sau, când prețul scade, te vor îmbărbăta, dându-ți speranța că prețurile se vor redresa. Există și cei care țin pariurile, care în această lume a investițiilor, se numesc agenți de bursă și sunt cei care-ți vor spune cotațiile acțiunilor la telefon și-ți vor înregistra pariurile. În loc să citim pagina cu informații sportive o citim pe cea cu informații financiare. Există până și echivalentul speculanților, doar că, în loc să vândă bilete mult mai scumpe celor care au ajuns prea târziu, aceștia vând ponturi la suprapreț celor care vor să ajungă cât mai aproape de mijlocul jocului. Apoi întâlnim și vânzătorii de hot-dog, care pe deasupra fac rost și de pastile pentru aciditate gastrică, și pe cei care fac curățenie la sfârșitul zilei de tranzacționare. Și bineînțeles, îi mai avem și pe cei care privesc de acasă evoluția bursei.

Ceea ce oamenii nu văd nici în lumea sportivă, nici în cea a investițiilor, este ce se petrece în spatele scenei. Adică afacerile care se desfășoară în spatele ambelor jocuri. Sau s-ar putea să-l vedeți uneori pe patronul echipei, tot așa cum s-ar putea să-l vedeți pe președintele sau directorul unei companii, dar afacerea în sine nu este la vedere. Așa cum spunea tatăl bogat: „Afacerea din spatele afacerii este adevăratul joc. Afacerea din spatele afacerii aduce bani indiferent cine câștigă sau în ce direcție evoluează bursa. Afacerea este cea care vinde biletele la meci, nu cea care le cumpără.“ Acesta este jocul investițiilor pe care tatăl meu bogat m-a învățat să-l joc și despre care vom discuta în continuare. Iar acest joc al investițiilor este cel care creează cei mai bogați oameni din lume.

Întrebările sunt:

1. Sunteți dispuși să începeți să preluați controlul asupra propriei persoane?
   Da____ Nu____
2. Luând în considerare ceea ce știți până în acest moment, sunteți dispuși să investiți timpul necesar pentru a dobândi cunoștințele și experiența care să vă transforme într-un investitor de succes, un investitor care face investiții din interior?
   Da____ Nu____

CAPITOLUL 13

Lecția de investiții nr. 11

Din ce tabără vrei să faci parte?

De ce nu e riscant să investești

Tatăl meu sărac spunea mereu: „Muncește din greu și strânge banii!"

Tatăl meu bogat spunea: „Este important să muncești din greu și să strângi banii dacă vrei să ai siguranță și confort din punct de vedere financiar. Dar dacă vrei să devii bogat, nu vei obține ceea ce-ți dorești muncind din greu și adunând banii. Ba mai mult, cei care muncesc din greu și strâng banii sunt de cele mai multe ori aceiași oameni care spun că « e riscant să investești »."

Există mai multe motive pentru care tatăl meu bogat ne reamintea mereu, mie și lui Mike, că nu ne vom îmbogăți muncind din greu și strângând bani. Știa că acest lucru era potrivit pentru oamenii obișnuiți, nu însă pentru cei care voiau să devină bogați.

Există trei motive pentru care tatăl bogat recomandă găsirea unui alt plan pentru a deveni bogat. Iată care sunt acestea:

1. Tatăl bogat spunea: „Cei care muncesc din greu și strâng banii nu reușesc să se îmbogățească deoarece plătesc un impozit mai mare decât ar fi corect. Guvernul îi impozitează și când câștigă, și când economisesc, și când cheltuiesc, și când mor. Dacă vrei să devii bogat, trebuie să fii mult mai versat din punct de vedere financiar, să știi să faci mai mult decât să muncești din greu și să strângi bani."

Tatăl bogat a continuat să-mi explice, spunând: „Pentru a depune 1 000 de dolari ca economii, guvernul își va lua partea lui, cerându-ți să plătești impozit. Deci vei avea nevoie de un câștig de 1 300 de dolari, sau mai mult, ca să reușești să economisești 1 000 de dolari. Apoi, valoarea celor 1 000 de dolari va începe imediat să scadă din cauza inflației, așadar, banii tăi vor avea o altă valoare în fiecare an. Suma neînsemnată de bani pe care o primești ca dobândă va fi de asemenea redusă din cauza inflației și, totodată, a impozitelor. Să presupunem că banca îți acordă o dobândă de 5%, iar rata inflației este de 4%, și că trebuie să plătești impozit de 30% din dobândă, atunci rezultatul tău net va însemna o mare pierdere de bani." Acesta este motivul pentru care tatăl meu bogat considera că muncind din greu și strângând bani este o modalitate greoaie de a încerca să te îmbogățești.

2. Al doilea motiv este explicat de tatăl bogat în felul următor: „Cei care muncesc din greu și strâng banii consideră de cele mai multe ori că este riscant să investești. Oamenii care cred că anumite lucruri sunt riscante, de cele mai multe ori evită, de asemenea, să învețe lucruri noi."
3. Al treilea motiv: „Oamenii care cred în munca asiduă, în importanța strângerii a cât mai multor bani și consideră că investițiile sunt riscante, de cele mai multe ori nu reușesc să vadă și reversul medaliei."

În acest capitol vă vom prezenta motivele pentru care investițiile nu trebuie să fie riscante.

Tatăl bogat avea un mod de a simplifica subiectele complicate, astfel încât toată lumea să poată înțelege cel puțin lucrurile de bază la care se referea. În volumul *Tată bogat, tată sărac* am prezentat schemele declarației de venit și bilanțului contabil, cu ajutorul cărora tatăl bogat m-a învățat noțiunile de bază ale contabilității și finanțelor. În *Cadranul banilor* am prezentat schemele care explică diferențele emoționale și educaționale dintre persoanele aflate în cele patru cadrane. Ca să înțeleg cu adevărat subiectul investițiilor,

a trebuit ca mai întâi să înțeleg lecțiile pe care mi le-a predat tatăl meu bogat, lecții pe care le-am prezentat în aceste două volume.

Când aveam între 12 și 15 ani, tatăl meu bogat mă lăsa uneori să asist la interviurile pe care le lua candidaților pentru slujbele vacante. La 4:30, ora la care aveau întotdeauna loc interviurile, stăteam lângă tatăl meu bogat la o masă mare de lemn. De partea cealaltă a mesei se afla un singur scaun de lemn pentru cel care susținea interviul. Secretara tatălui bogat îi poftea pe candidați, unul câte unul, în camera cea mare și le spunea să ia loc pe scaunul liber.

Am văzut oameni în toată firea cerând slujbe pentru care se plătea doar 1 dolar pe oră și care aveau beneficiile minime. Chiar dacă eram tânăr, știam cât era de greu să întreții o familie, cu atât mai mult să devii bogat, câștigând doar 8 dolari pe zi. De asemenea, am văzut oameni cu diplomă de licență, chiar și doctoranzi, care-i solicitau tatălui bogat slujbe de administrație sau tehnice, cu un salariu mai mic de 500 de dolari pe lună.

După o vreme, stând la masă de partea tatălui bogat, nu mi se mai părea nimic inedit. Tatăl bogat nu-mi spunea nimic nici înainte, nici în timpul, nici la sfârșitul acestor interviuri. În cele din urmă, pe când aveam 15 ani, și mă plictisisem să stau la acea masă, l-am întrebat:

„De ce vrei să stau aici, privindu-i pe acești oameni cum cer o slujbă? Nu învăț nimic și începe să devină plictisitor. Și, în plus, e trist să vezi cum oameni în toată firea au atâta nevoie de o slujbă și de bani. Unii dintre ei sunt de-a dreptul disperați. Nu-și permit să renunțe la slujba pe care o au în prezent decât dacă le oferi un alt loc de muncă. Mă îndoiesc că mulți rezistă trei luni fără salariu. Iar unii dintre ei sunt mai în vârstă decât tine și, evident, nu au niciun ban. Ce s-a întâmplat cu ei? De ce vrei să văd astfel de oameni? Este dureros pentru mine să asist de fiecare dată la astfel de situații. Nu mă deranjează că își caută un loc de muncă, ci faptul că li se citește disperarea în privire."

Tatăl bogat a rămas tăcut la masă, pentru o clipă, adunându-și gândurile.

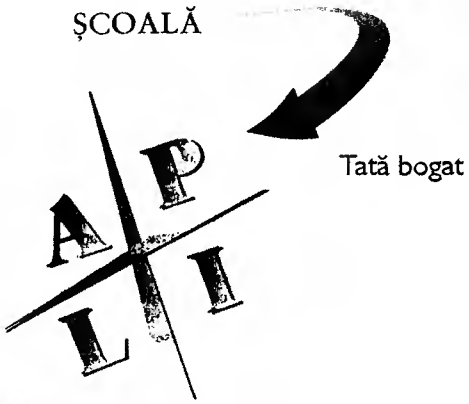
„Am așteptat să-mi pui această întrebare," a zis. „Și pentru mine e dureros, dar tocmai pentru acest motiv am vrut să cunoști și tu această situație, acum cât ești mic."

Tatăl bogat și-a luat carnetul și mi-a desenat Cadranul banilor.

„Abia ai intrat la liceu. Urmează să iei niște decizii foarte importante despre ce o să fii când o să fii mare, asta dacă nu te-ai hotărât deja. Știu că tatăl tău te îndeamnă să mergi la facultate, ca să găsești o slujbă bine plătită. Dacă-i urmezi sfatul, vei avea această evoluție.

Tatăl bogat a trasat o săgeată spre partea stângă a cadranului, unde erau notate literele A și L.

„Dar, dacă mă vei asculta, vei studia și vei deveni o persoană care se poate încadra de partea aceasta a cadranului." Apoi a trasat o săgeată spre partea cadranului care conținea literele P și I.



„Mi-ai explicat acest lucru de multe ori," am răspuns eu încet. „De ce insiști să-mi mai arăți încă o dată?"

„Deoarece foarte curând te vei trezi pe scaunul acela de partea cealaltă a mesei, dacă vei urma sfaturile tatălui tău. Dar dacă mă vei asculta pe mine, vei sta de partea aceasta a mesei, ca și mine. Asta este decizia pe care trebuie s-o iei, conștient sau inconștient, odată intrat la liceu. Te-am lăsat să stai de partea mea la masă pentru că am vrut să vezi că există două puncte de vedere. Nu vreau să spun că e mai bine să stai de-o parte a mesei decât de cealaltă parte. Fiecare parte are avantajele și dezavantajele ei. Am vrut doar să te fac să alegi de pe acum de ce partea vrei să stai, deoarece studiile pe care le începi de acum înainte vor determina partea de masă la care vei ajunge să stai în cele din urmă. Unde vei ajunge? De partea cuprinzând A-ul și L-ul, sau de partea cu P și I a mesei?

Amintindu-mi după 10 ani

În 1973, tatăl meu bogat mi-a reamintit discuția pe care am purtat-o când aveam 15 ani.

„Îți amintești că te-am întrebat de ce parte a mesei vrei să stai?" m-a întrebat el.

Eu am încuviințat și am spus:

„Cine s-ar fi gândit atunci că tatăl meu, care susținea siguranța financiară a slujbei și angajarea pe termen lung, va sta din nou pe scaunul candidatului, de cealaltă parte a mesei, la vârsta de 50 de ani? Îi mergea din plin la 40 de ani, pentru ca totul să se năruie 10 ani mai târziu."

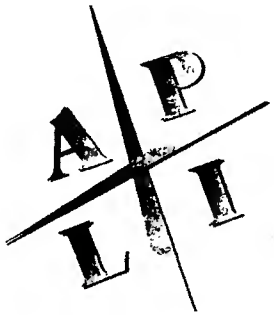
„Ei bine, tatăl tău e un om foarte curajos. Din păcate, nu se aștepta să i se întâmple așa ceva, iar acum are probleme atât profesionale, cât și financiare. Situația s-ar putea să se înrăutățească dacă nu face rapid niște schimbări. Continuând să se ghideze după vechile concepții despre slujbă și siguranța financiară pe care ți-o oferă aceasta, mă tem că-și va irosi ultimii ani ai vieții. Nu-i pot oferi un ajutor în acest moment, dar pe tine te pot ajuta, arătându-ți drumul," a zis tatăl meu bogat.

„Deci sfatul tău este să aleg de ce parte a mesei vreau să stau?" am întrebat. „Adică să aleg o slujba de pilot la compania aeriană sau să-mi croiesc singur drumul în viață?"

„Nu neapărat," a răspuns tatăl bogat. „Prin această lecție nu vreau decât să-ți atrag atenția asupra unui lucru."

„Și care este acela?" am întrebat.

Tatăl bogat a schițat din nou Cadranul banilor:



Apoi a spus:

„Prea mulți tineri se concentrează doar asupra unei părți a cadranului. De multe ori, copiii sunt întrebați: « Ce vrei să te faci când o să fii mare? » Cei mai mulți spun meserii de genul: pompier, balerină, doctor, profesor."

„Adică cei mai mulți copii aleg partea cu A și L a cadranului," am adăugat.

„Da," a încuviințat tatăl bogat. „Iar la partea cu « I », a investitorului, se gândesc mai târziu, dacă ajung vreodată să se gândească la acest lucru. În multe familii, părinții nu se gândesc la cadranul « I » decât atunci când spun: « Asigură-te că slujba pe care o ai îți aduce beneficii financiare și un plan de pensii solid! » Cu alte cuvinte, aceștia vor ca firma la care lucrează să aibă grijă de nevoile lor financiare de mai târziu. Acest lucru se va schimba rapid."

„De ce spui asta?" am întrebat. „De ce spui că se schimbă?"

„Pentru că intrăm într-o perioadă de economie globală," a spus tatăl meu bogat. „Pentru a fi competitive, companiile trebuie să-și diminueze costurile. Și unul dintre costurile cele mai mari este cel cu indemnizațiile salariaților și cu fondul de pensii. Ține minte cuvintele mele! În următorii ani, firmele vor ceda angajaților responsabilitatea asigurării pensiilor."

„Vrei să spui că oamenii vor fi nevoiți să-și asigure singuri pensia, în loc să se bazeze pe angajator sau pe guvern?" am întrebat.

„Da. Cel mai rău o să fie pentru cei săraci, ei sunt cei pentru care-mi fac griji," a spus tatăl bogat. „De aceea ți-am amintit de momentele în care stăteai de partea cealaltă a mesei față de persoane al căror singur suport financiar îl constituie salariul. Când o să ajungi la vârsta mea, problema celor care ies la pensie și nu au suport financiar și medical va fi extrem de avansată. Iar rezolvarea acestei probleme va cădea, probabil, în sarcina generației tale, a celor născuți în anii '50. Această problemă va deveni critică în jurul anului 2010."

„Ce ar trebui să fac, atunci?"

„Să consideri cadranul I drept cel mai important. Alege să te faci investitor când o să fii mare! Atunci banii vor lucra pentru tine, iar tu nu vei mai fi nevoit să muncești dacă nu vrei sau dacă nu poți. Nu cred că vrei să ajungi ca tatăl tău când o să ai 50 de ani — să fii nevoit să o iei de la capăt, să încerci să-ți dai seama din ce cadran poți să câștigi mai mulți bani și să-ți dai seama că ai rămas captiv în cadranul A," a zis tatăl bogat. „Trebuie să înveți să acționezi din toate cadranele. Stând de ambele părți ale mesei îți vei putea da seama de ambele fețe ale monedei," a concluzionat tatăl bogat, referindu-se la povestea lui despre reversul medaliei.

Cadranul cel mai important

Tatăl bogat mi-a explicat că diferența dintre cei bogați și cei săraci provine de la învățăturile pe care le primesc de la părinții lor. El mi-a spus: „Mike avea deja un portofoliu personal de investiții de peste 200 000 de dolari la vârsta de 15 ani. Tu nu aveai nimic. Tu aveai doar ideea de a te duce la școală ca să poți dobândi o slujbă care să-ți aducă beneficii financiare. Asta considera tatăl tău că este important."

Tatăl bogat mi-a amintit că fiul său Mike știa ce înseamnă să fii investitor înainte de a termina liceul. „N-am încercat niciodată să-l influențez în alegerea unei cariere", mi-a spus tatăl bogat. „Am vrut să facă ceea ce dorea, chiar dacă asta însemna să nu îmi preia afacerile. Dar, chiar dacă alegea să se facă polițist, politician sau poet, am vrut ca mai înainte de toate să fie investitor. Vei deveni mult mai bogat dacă înveți să devii investitor, indiferent ce faci ca să-ți câștigi existența."

Ani mai târziu, întâlnind tot mai mulți oameni care proveneau din familii înstărite, mi-au spus și ei același lucru. Mulți dintre prietenii mei cu bani mi-au spus că familiile lor au început un portofoliu de investiții pentru ei când aceștia erau foarte tineri și că i-au învățat să investească — înainte de a decide ce profesie vor să urmeze.

Test pentru determinarea atitudinii psihice

În Era Industrială, era o regulă ca firma să te angajeze pe viață și să-ți asigure nevoile financiare odată ce ieșeai la pensie. În 1980, durata pensionării înainte de deces era de un an pentru bărbați și de doi ani pentru femei. Cu alte cuvinte, nu trebuia decât să te concentrezi asupra cadranului A și angajatorul tău avea grijă de cadranul I. Acesta era un lucru încurajator, în special pentru generația din care fac parte părinții mei, care a trecut printr-un război mondial oribil și prin Marea Depresie. Aceste evenimente au avut un impact foarte mare asupra psihicului lor și asupra priorităților lor financiare. Mulți păstrează încă acele concepții financiare și le transmit mai departe copiilor lor. Mulți oameni continuă să considere casa în care locuiesc ca fiind un activ și investiția lor cea mai de preț. Această concepție este specifică Erei Industriale. În Era Industrială nu trebuia să ai mai multe cunoștințe despre administrarea banilor, deoarece compania, sau sindicatul, și guvernul, aveau grijă în locul tău de tot ce însemna acest lucru.

Dar regulile s-au schimbat. În Era Informațională, în care ne aflăm în prezent, avem nevoi financiare mult mai diverse și mai complexe. Trebuie să cunoaștem diferența dintre active și pasive. Trăim mai mult și de aceea avem nevoie de mai multă stabilitate financiară pentru atunci când vom ieși la pensie. Dacă spuneți despre casa în care locuiți că este investiția voastră cea mai importantă, atunci probabil vă confruntați cu mari probleme financiare. Portofoliul vostru financiar trebuie să conțină investiții mult mai consistente decât achiziționarea casei.

Vestea bună este că, dintre cele patru, cadranul I este un foarte bun punct de pornire, unde veți învăța să deveniți responsabil și care vă va aduce independența financiară.

Așadar, întrebările sunt:

1. Care este cadranul pe care l-ați pune pe primul loc (este cel mai important pentru voi)?
   A____ L____ P____ I____

2. De ce parte a mesei intenționați să stați?

A doua întrebare nu are variante de răspuns din următoarea cauză: Ați observat probabil că atunci când o companie importantă anunță o reducere de personal care va cuprinde mii de angajați, de cele mai multe ori prețul acțiunilor companiei crește. Acesta este un exemplu de situație în care o persoană se poate afla de una sau de cealaltă parte a mesei. Când o persoană trece de partea cealaltă, modul său de a vedea lumea se schimbă. Iar când o persoană trece în alt cadran, chiar dacă doar din punct de vedere psihic sau emoțional, atunci și loialitatea persoanei respective se va modifica. Părerea mea este că aceste modificări sunt aduse de trecerea de la o eră la alta, de la modul de gândire specific Erei Industriale la cel specific Erei Informaționale și că vor aduce mari provocări oamenilor de afaceri în viitor. După cum se spune: „Tocmai s-au schimbat regulile."

CAPITOLUL 14

Lecția de investiții nr. 12

Regulile de bază ale investițiilor

Într-o zi, mă simțeam foarte dezamăgit din cauza evoluției situației mele financiare de-a lungul vieții. Mai aveam patru luni și-mi terminam serviciul militar, intrând apoi în rândul civililor. Renunțasem la ideea de a obține o slujbă la compania aeriană. Mă hotărâsem să intru în lumea afacerilor în iunie 1974 și să văd dacă mă pot situa în cadranul P. Nu mi-a fost greu să iau această decizie, deoarece tatăl meu bogat era dispus să mă ajute cu sfaturile sale, dar începeam să mă simt presat să obțin succesul financiar atât de așteptat. Simțeam că rămăsesem mult în urmă din punct de vedere financiar, mai ales atunci când mă comparam cu Mike.

Cu ocazia uneia dintre întrevederile noastre, i-am împărtășit tatălui bogat frustrarea și gândurile mele. I-am spus:

„Mi-am pregătit două planuri. Unul este pentru a obține o siguranță financiară de bază, iar celălalt plan de investiții, mai agresiv, este conceput pentru a-mi asigura confortul financiar. Dar, cu profitul pe care mi-l vor aduce aceste planuri, dacă se vor dovedi de succes, n-o să fiu niciodată la fel de bogat ca tine și ca Mike."

La auzul acestor cuvinte, pe fața tatălui bogat a apărut un zâmbet. Zâmbind și râzând încet, mi-a spus:

„Investițiile nu sunt o întrecere. Nu ești în competiție cu nimeni. Cei care intră în competiții se confruntă deseori cu o viață financiară plină de urcușuri și coborâșuri. Scopul tău nu este să treci

primul linia de sosire. Tot ce trebuie să faci ca să te îmbogățești este să te concentrezi ca să devii un investitor cât mai bun. Concentrându-te asupra îmbunătățirii experienței și educației tale ca investitor, vei aduna o avere fabuloasă. Dar dacă nu vrei decât să te îmbogățești într-un timp cât mai scurt sau să strângi mai mulți bani decât Mike, atunci ai toate șansele să pierzi totul. Este bine să faci comparații și să încerci să ai mai mult succes decât ceilalți, dar adevăratul scop al acestui proces este ca tu să devii un investitor mai bun și mai bine pregătit. Este o prostie, și este riscant, să urmărești să obții altceva decât aceste lucruri."

Am stat acolo, încuviințând, și am început să mă simt mai bine. Atunci m-am hotărât ca, în loc să încerc să strâng cât mai mulți bani și să-mi asum cât mai multe riscuri, să mă concentrez asupra aprofundării studiilor cu privire la investiții. Era o decizie logică, mai puțin riscantă, și, cu siguranță, nu presupunea cheltuirea unei sume mari de bani... de care nu prea dispuneam în acea perioadă.

Tatăl bogat mi-a explicat în continuare motivele pentru care l-a îndemnat pe Mike să înceapă cu cadranul I, și nu cu P sau A. El mi-a spus:

„Din moment ce țelul celui bogat este de a avea bani care să muncească pentru el, pentru ca el să nu mai fie nevoit să lucreze vreodată, ar trebui să începi din punctul în care vrei să ajungi!"

Apoi mi-a explicat de ce ne-a încurajat, pe mine și pe Mike, să jucăm golf când aveam vârsta de 10 ani. Mi-a spus:

„Golful este un joc pe care poți să-l joci toată viața. Fotbal însă poți juca doar câțiva ani. Deci de ce să nu începi cu jocul la care vei ajunge în cele din urmă?"

Bineînțeles că nu l-am ascultat. Mike a continuat să joace golf, dar eu am început să joc baseball, fotbal și rugbi. Nu eram foarte bun la niciunul din ele, dar îmi plăcea foarte mult să joc și mă bucur că am făcut-o.

La 15 ani după ce a început să joace golf și să facă investiții, Mike era acum un foarte bun jucător, avea un portofoliu de investiții substanțial și mult mai multă experiență în investiții față de mine, experiență pe care a acumulat-o în ani de zile. La 25 de ani, eu abia acum începeam să învăț noțiunile de bază ale jocului de golf și ale jocului investițiilor.

Am făcut aceste referiri deoarece, indiferent dacă ești tânăr sau în vârstă, este foarte important să înveți noțiunile de bază ale oricărui proces, mai ales dacă este vorba de un joc. Cei mai mulți oameni iau lecții de golf înainte de a începe să joace, pentru a învăța câteva elemente de bază, dar, din nefericire, când vine vorba de investiții, ei nu învață nici măcar simple noțiuni de bază ale acestui proces, înainte de a-și investi banii strânși cu atâta dificultate.

Regulile de bază ale investițiilor

„Acum, când ai deja pregătite cele două planuri — cel care să-ți asigure siguranța și cel care să-ți asigure confortul —, o să-ți explic regulile de bază ale investițiilor," a zis tatăl meu bogat.

Mi-a spus apoi că mult prea mulți oameni încep să investească fără a avea cele două planuri, iar acesta era un lucru foarte riscant pentru el. A continuat, spunându-mi:

„După ce îți stabilești cât se poate de bine cele două planuri, atunci poți începe să experimentezi și să înveți niște tehnici mai deosebite, folosind diferite vehicule de investiții. De aceea am așteptat și ți-am lăsat timpul necesar pentru a-ți schița cele două planuri de investiții, automate și mecanice, înainte de a continua lecțiile."

Regula de bază nr. 1

„Regula de bază numărul 1," mi-a zis tatăl bogat, „este să știi întotdeauna pentru ce venit lucrezi."

De-a lungul anilor, tatăl bogat ne-a spus, mie și lui Mike, că există trei tipuri diferite de venit:

1. **Venitul câștigat prin muncă:** este acel venit pe care, de cele mai multe ori, îl obții în urma unei slujbe sau a unui gen de muncă. Cel mai des întâlnit este cel sub formă de salariu. Este venitul pentru care se plătește cel mai mare impozit, de aceea modalitatea cea mai grea de a te îmbogăți este prin acest fel de venit. Când spuneți unui copil: „Ia-ți o slujbă!", îl sfătuiți să muncească pentru a câștiga acest fel de venit.
2. **Venitul obținut dintr-un portofoliu:** este venitul dobândit prin deținerea de titluri de valoare, cum sunt acțiunile,

obligațiunile, fondurile mutuale etc. Acesta este cel mai des întâlnit venit obținut din investiții, deoarece titlurile de valoare sunt mult mai ușor de administrat și menținut.

3. **Venitul pasiv:** este venitul obținut, de cele mai multe ori, din urma tranzacțiilor cu proprietăți imobiliare. De asemenea, poate fi obținut prin utilizarea licențelor, patentelor și drepturilor de autor. Dar, în 80% din cazuri, venitul pasiv provine din afaceri cu proprietăți, pentru care există multe avantaje în ceea ce privește plata impozitului.

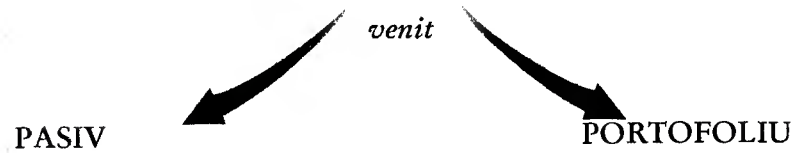
Diferența dintre cei doi tați ai mei consta, printre altele, în sfaturile pe care ei considerau că un părinte trebuie să i le dea copilului său. Tatăl meu sărac îmi spunea mereu: „Învață bine și ia note mari! Dacă o să ai note mari, o să poți să obții o slujbă bună. Atunci o să devii un bun muncitor." Tatăl bogat râdea auzind acest lucru și, când eu și Mike eram la liceu, ne spunea: „Tatăl tău e un om muncitor, dar n-o să se îmbogățească niciodată dacă va continua să gândească în felul ăsta. Dar dacă mă ascultați, veți munci ca să dețineți venituri dintr-un portofoliu și venituri pasive, dacă vreți să vă îmbogățiți."

Atunci nu înțelegeam ce voiau să-mi spună cei doi tați sau care era diferența dintre modul lor de gândire. Dar la 25 de ani începeam să înțeleg puțin mai bine. Tatăl meu o lua de la capăt la 52 de ani, concentrându-se doar asupra venitului câștigat prin muncă, lucru care i se părușe toată viața ca fiind cel mai potrivit. Tatăl meu bogat avea o avere impresionantă și se bucura de viață din simplul motiv că avea venituri mari din toate cele trei categorii. Acum știam pentru care tip de venit aveam să muncesc din greu și pot să vă spun că nu era vorba de cel câștigat prin muncă.

Regula de bază nr. 2

„Regula de bază numărul 2 a investițiilor," mi-a zis tatăl bogat, „este de a-ți transforma în mod eficient venitul câștigat prin muncă în venit dintr-un portofoliu sau venit pasiv. Apoi a desenat următoarea schemă pe carnețelul său:

VENIT CÂȘTIGAT PRIN MUNCĂ (salariu)



„Iar asta, pe scurt, e tot ce trebuie să facă un investitor," a concluzionat tatăl meu bogat, zâmbind. „O explicație mai simplă nu există."

„Dar cum fac asta?" am întrebat. „Cum fac rost de bani dacă nu-i am? Ce se întâmplă dacă pierd banii?" întrebam eu în continuare.

„Cum? Cum? Cum?" a zis tatăl bogat. „Parcă ești o căpetenie de trib dintr-un film vechi!"

„Dar sunt întrebări cât se poate de serioase," m-am plâns eu.

„Știu că sunt întrebări serioase. Dar, deocamdată, nu vreau decât să înțelegi lucrurile de bază. Mai târziu o să-ți explic ce și cum. În regulă? Și ferește-te de gândurile negative! Uite ce e, riscul face întotdeauna parte din procesul de investiții, așa cum se întâmplă și cu viața în general. Oamenii care sunt prea negativiști și evită riscul pierd multe oportunități în viață din cauza asta. Ai înțeles?"

Am încuviințat.

„Am înțeles. Trebuie să încep cu lucrurile de bază."

Regula de bază nr. 3

„Regula de bază numărul 3," a zis tatăl meu bogat, aprobându-mi ultima afirmație, „este să-ți asiguri venitul câștigat prin muncă, achiziționând valori mobiliare care să-ți schimbe acest venit în venit de pe urma unui portofoliu sau în venit pasiv."

„Să-l asigur prin valori mobiliare?" am întrebat. „Nu mai înțeleg nimic. Și cum rămâne cu activele și pasivele?"

„Bună întrebare," mi-a răspuns tatăl bogat. „Încerc acum să-ți dezvolt vocabularul. Trebuie să înveți mai multe, nu doar diferența dintre active și pasive, lucru pe care cei mai mulți oameni nu reușesc să-l învețe, aș putea adăuga. Dar ceea ce vreau să-ți spun acum este că valorile mobiliare nu sunt neapărat active, așa cum cred cei mai mulți oameni."

„Adică acțiunile și proprietățile imobiliare pot fi considerate valori mobiliare, dar nu sunt neapărat active?“ am întrebat.

„Așa este. Cu toate astea, mulți investitori de nivel mediu nu pot face diferența dintre valori mobiliare și active. Nici mulți dintre profesioniști nu pot face această diferență. Se întâmplă de multe ori ca oamenii să considere valorile mobiliare ca fiind active.“

„Și care e diferența?“ am întrebat.

„Printr-o valoare mobiliară urmărești să-ți păstrezi banii în siguranță. Și, în general, aceste valori mobiliare sunt condiționate de guvern prin multe regulamente. De aceea, organizația care supraveghează lumea investițiilor se numește Comisia pentru tranzacționarea valorilor mobiliare, adică CTVM. Poți să observi că nu se numește Comisia pentru tranzacționarea activelor.“

„Prin urmare, guvernul știe că valorile mobiliare nu sunt neapărat active,“ am spus eu.

Tatăl bogat a aprobat și a zis:

„Și nu se numește nici Comisia pentru valori mobiliare și garanții. Guvernul știe că sarcina sa este de a stabili niște reguli stricte și de a se strădui să mențină ordinea impunând aplicarea acestor reguli. Nu există o garanție că oricine cumpără valori mobiliare se va îmbogăți. De aceea valorile mobiliare nu sunt numite active. Dacă-ți amintești definiția, activele îți aduc bani și se încadrează în coloana veniturilor. Pasivele îți iau bani, ceea ce apare în coloana cheltuielilor. Este vorba doar de puțină teorie financiară.“

Am încuviințat.

„Așadar, investitorul trebuie să știe ce valori mobiliare sunt active și ce valori mobiliare sunt pasive,“ am spus, începând să înțeleg unde voia să ajungă.

„Corect,“ a spus el, luându-și din nou carnețelul. Apoi a desenat următoarea schemă:

Valori mobiliare

„Pentru cei mai mulți investitori, confuzia apare atunci când li se spune că valorile mobiliare sunt active. Investitorii de nivel mediu sunt neliniștiți atunci când trebuie să facă investiții, deoarece știu că simpla achiziționare a unei valori mobiliare nu înseamnă neapărat că vor câștiga bani. Problema care se ivește atunci când cumperi o valoare mobiliară este că poți la fel de bine să pierzi niște bani,“ a zis tatăl bogat.

„Deci, dacă niște valorile mobiliare îți aduc un câștig, așa cum arată schema ta, acesta va fi înscris în coloana de «Venit» a declarației fiscale, iar valorile respective devin active. Dar dacă îți vor aduce o pierdere de bani, suma respectivă se trece la «Cheltuieli», iar acele valori vor fi considerate pasive. De fapt, aceleași valori pot fi pe rând atât active, cât și pasive. De exemplu, am cumpărat o sută de acțiuni ale companiei ABC în decembrie, plătind 20 de dolari pe acțiune. În ianuarie, am vândut 10 acțiuni cu 30 de dolari acțiunea. Aceste 10 acțiuni reprezintă active, pentru că mi-au adus un venit. Dar în martie am mai vândut încă 10 acțiuni pentru doar 10 de dolari acțiunea, deci, același pachet de acțiuni a devenit un element de pasiv, deoarece mi-a provocat o pierdere (cheltuială).“

Tatăl bogat și-a dres glasul, apoi a zis:

„Modul în care trebuie privit acest subiect este următorul: există instrumente financiare, numite valori mobiliare, în care pot să investesc. Depinde de mine, ca investitor, dacă fiecare valoare se transformă într-un element de activ sau într-unul de pasiv.“

„Și aici intervine riscul,“ am spus. „Faptul că un investitor nu cunoaște diferența dintre active și pasive face ca investițiile să devină riscante.“

Regula de bază nr. 4

„Acesta este și motivul pentru care spun că regula de bază numărul 4 a investițiilor este: investitorul e, de fapt, elementul de activ sau de pasiv,“ a zis tatăl bogat.

„Poftim?“ am întrebat. „Investitorul este cel care constituie activul sau pasivul, nu investiția sau valoarea mobiliară?“

Tatăl bogat a încuviințat.

„De multe ori auzi oameni spunând că «investițiile sunt riscante». De fapt, investitorul este elementul de risc. În cele din

urmă, investitorul constituie activul sau pasivul. Am văzut de multe ori așa-ziși investitori care au pierdut bani când toți ceilalți au câștigat. Am vândut afaceri multor așa-ziși afaceriști și, după foarte scurt timp, am asistat la falimentul acelor afaceri. Am văzut oameni cumpărând proprietăți valoroase, care puteau aduce sume frumoase de bani, dar care în câțiva ani și-au pierdut valoarea, fiind lăsate în paragină. Și am auzit oameni spunând că investițiile sunt riscante. De fapt, investitorul este cel care aduce factorul de risc, nu investiția în sine. Unui investitor bun îi place să urmărească activitatea unui investitor riscant, deoarece în aceste situații găsește adevărate chilipiruri."

„Și de aceea îți place să-i asculți pe investitorii care se plâng de eșecurile lor," am spus. „Vrei să descoperi cu ce au greșit și să vezi dacă poți da de un chilipir în urma lor."

„Așa este," mi-a zis tatăl bogat. „Sunt mereu pe urmele căpitanului de pe *Titanic*."

„Și de aceea nu-ți place să auzi povești despre oameni care au câștigat sume mari de bani la bursa de valori sau prin afaceri imobiliare. Urăști când cineva îți spune că a cumpărat o acțiune cu 5 dolari și că a ajuns la 25 de dolari."

„Văd că m-ai urmărit atent!" mi-a spus tatăl bogat. „E o amăgire să asculți povești despre oameni care s-au îmbogățit peste noapte. Aceste povești nu-i atrag decât pe ratați. Dacă acțiunile unei anumite firme sunt renumite sau au adus câștiguri mari, atunci înseamnă că « petrecerea e pe sfârșite ». Prefer să aud povești despre pierderi, deoarece în spatele lor se ascund adevăratele chilipiruri. Situându-mă în cadranele P și I, urmăresc să găsesc valori mobiliare care sunt elemente de pasiv și să le transform în elemente de activ, sau să aștept pe altcineva să facă acest lucru."

„Adică ești un investitor contrar," m-am aventurat eu să-i spun tatălui bogat, acesta fiind un investitor care acționează contrar tendinței generale a bursei.

„Asta e concepția unui necunoscător cu privire la investitorul contrar. Cei mai mulți oameni cred că un investitor contrar este doar o persoană antisocială și care nu vrea să se piardă în mulțime. Dar acest lucru nu este adevărat. Fiind un investitor care acționează din cadranul P și I, îmi place să mă consider un reparator. Vreau să pot privi un dezastru și să-mi dau seama dacă poate fi reparat. Dacă poate fi reparat, atunci încă poate fi considerat o investiție bună, dacă și ceilalți investitori vor să fie reparat. Dacă nu poate fi reparat, sau dacă nimeni nu vrea investiția chiar dacă a fost reparată, atunci nici eu nu o vreau. Așadar, unui investitor adevărat trebuie să-i placă ceea ce-i place mulțimii, și de aceea spun că nu sunt un investitor contrar 100%. Nu obișnuiesc să cumpăr ceva doar pentru că nimeni altcineva nu mai cumpără acel lucru."

„Există și o regulă de bază numărul 5 a investițiilor?" am întrebat.

Regula de bază nr. 5

„Da, există," a spus tatăl bogat. „Regula numărul 5 spune că un investitor adevărat e pregătit pentru orice s-ar întâmpla. Un noninvestitor încearcă să prevadă ceea ce se va întâmpla, și când se va întâmpla."

„Ce înseamnă lucrul acesta?"

„Ai auzit vreodată pe cineva spunând: « Aș fi putut să cumpăr terenul acela cu 500 de dolari pogonul acum 20 de ani. Și uite ce s-a întâmplat acum! Cineva a construit un centru comercial chiar lângă el și acum valorează 500 000 de dolari pogonul » ?"

„Da, am auzit de multe ori astfel de povești."

„Cu toții le-am auzit," a zis tatăl bogat. „Acesta e cazul unei persoane care n-a fost pregătită. Cele mai multe investiții care îți pot aduce mulți bani nu sunt disponibile decât pentru o perioadă scurtă de timp — adică pentru câteva momente în lumea tranzacțiilor, sau câțiva ani, așa cum este cazul proprietăților imobiliare. Dar, indiferent de perioada de timp pentru care e valabilă oportunitatea respectivă, dacă nu ai educație și experiență, și bani în plus, vei scăpa acea oportunitate, dacă se dovedește a fi una profitabilă."

„Și ce trebuie să facă cineva pentru a se pregăti?"

„Trebuie să te concentrezi și să fii atent la ceea ce alții deja urmăresc. Dacă vrei să cumperi niște acțiuni, atunci urmează un curs despre cum să alegi acele acțiuni care îți vor aduce profit. Același lucru este valabil și pentru afacerile imobiliare. Totul începe prin a-ți antrena creierul pentru a ști ce să caute și a fi pregătit pentru momentul în care vei descoperi investiția potrivită. Această situație se aseamănă foarte mult cu fotbalul. Joci cât joci și, deodată, apare oportunitatea de a da gol. Fie ești pregătit, fie nu. Fie ești în

poziția potrivită, fie nu. Dar chiar dacă ratezi, atât în fotbal, cât și în cazul investițiilor, există întotdeauna o altă oportunitate de a înscrie, sau « ocazia vieții » de a face o altă investiție profitabilă. Vestea cea bună este că în fiecare zi apar tot mai multe oportunități, dar mai întâi trebuie să-ți alegi un joc și să înveți cum să-l joci."

„De aceea râzi când auzi pe cineva plângându-se că a ratat o afacere profitabilă, sau care îți spune că trebuie să profiți de o anumită afacere?"

„Exact. Există atât de mulți oameni care cred că trăim într-o lume a sărăciei, nu a abundenței. Se plâng de multe ori că au ratat o afacere și se agață prea mult de alta sau investesc în prima afacere, gândindu-se că acelea sunt singurele afaceri care există. Dacă te pricepi la părțile P și I ale cadranului, înseamnă că ai mai mult timp și mai multe afaceri pe care le poți cerceta, și de asemenea ai mai multă încredere în tine, deoarece poți să preiei o afacere proastă, pe care toți o evită, și să o transformi într-una profitabilă. La aceste lucruri mă refer atunci când spun că este bine să investești timp pentru a fi pregătit. Dacă ești pregătit, poți întâlni în fiecare zi afacerea vieții tale."

„Și așa ai găsit tu terenul acela neexploatat, într-o zi pe când te plimbai pe stradă," am adăugat, amintindu-mi cum a găsit tatăl bogat una dintre cele mai bune afaceri imobiliare. „Tu ai observat semnul pe care scria « De vânzare », care căzuse și fusese călcat în picioare, motiv pentru care nimeni nu știa că acea proprietate era de vânzare. L-ai sunat pe proprietar și i-ai oferit un preț mic, dar corect, stabilit de tine, iar el a acceptat. A acceptat pentru că nu mai primise nicio ofertă de mai bine de doi ani. La asta te referi, nu-i așa?"

„Da, la lucrul acesta mă refer, iar achiziționarea acelui teren a fost una dintre cele mai bune afaceri pe care le-am făcut. La asta mă refer când spun că trebuie să fii pregătit. Știam cât valora acel teren și știam și prin ce transformări urma să treacă acel cartier în următoarele luni, așadar riscul era foarte scăzut, iar prețul, de asemenea, era foarte mic. Mi-ar plăcea să mai găsesc și astăzi încă zece asemenea terenuri în acel cartier."

„Și la ce te referi atunci când spui « să nu faci preziceri »?" am întrebat.

„Ai auzit vreodată pe cineva spunând « Dacă se va prăbuși bursa? Ce se va întâmpla atunci cu investițiile mele? Din cauza asta nu cumpăr acțiuni. Mai aștept să văd ce se întâmplă »?"

„De multe ori," am răspuns.

„Am întâlnit mulți oameni cărora li se prezintă investiții profitabile, dar care le refuză deoarece temerile lor îi fac să prezică numai dezastre. Sunt cuprinși de o energie negativă și nu mai investesc... sau vând atunci când n-ar trebui și cumpără ce nu ar trebui să cumpere, bazându-se pe niște preziceri emoționale, fie ele optimiste ori pesimiste."

„Iar lucrul acesta ar putea fi evitat dacă ar avea puțină educație, puțină experiență și ar fi mai pregătiți," am spus.

„Exact," a răspuns tatăl bogat. „În plus, a fi un bun investitor înseamnă să fii pregătit să profiți și atunci când bursa crește, și atunci când se prăbușește. De fapt, cei mai buni investitori câștigă mai mulți bani atunci când bursa scade, pentru simplul motiv că bursa scade mai rapid decât crește. După cum se spune: taurul [„bull", în limba engleză, care înseamnă atât „taur", cât și „piață cu prețurile în creștere"] urcă scările, iar ursul [„bear" însemnând și „urs" și „piață cu prețuri în scădere"] iese pe fereastră. Dacă nu ești pregătit pentru ambele situații, tu, ca investitor, aduci elementul de risc... nu investiția în sine."

„Asta înseamnă că mulți oameni, prin prezicerile lor, pierd exact ocazia de a deveni investitori bogați."

Tatăl bogat a aprobat.

„Am auzit de atâtea ori oameni spunând: « Nu cumpăr proprietăți imobiliare, pentru că nu vreau să mă sune oamenii la miezul nopții să le repar toaletele. » Ei bine, nici eu nu vreau acest lucru. De aceea am angajat administratori. Dar vreau să profit de avantajele reducerii impozitului pe care mi le oferă câștigurile din afaceri imobiliare, avantaje pe care nu le am în cazul câștigurilor din acțiuni."

„Așadar, unii oameni nu fac decât să piardă anumite oportunități prin prezicerile lor, în loc să fie pregătiți," am spus, începând să înțeleg de ce era atât de important să fii pregătit. „Și cum învăț să fiu pregătit?"

„O să te învăț câteva tehnici de tranzacționare de bază, pe care toți investitorii profesioniști ar trebui să le cunoască, cum ar fi: vânzarea prin împrumut, opțiuni de cumpărare, opțiuni de vânzare, opțiuni combinate etc. Dar despre acestea vom discuta mai târziu. Pentru moment, am insistat suficient asupra avantajelor pregătirii față de preziceri."

„Dar mai am o întrebare în legătură cu pregătirea."

„Care **anume**?" m-a întrebat tatăl bogat.

„Ce fac dacă am găsit o afacere, dar nu am bani?" am întrebat.

Regula de bază nr. 6

„Asta e regula de bază numărul 6," a spus tatăl bogat. „Dacă ești pregătit, ceea ce înseamnă că ai educație și experiență, și ai ocazia să faci o afacere profitabilă, atunci fie banii te vor găsi pe tine, fie tu o să găsești banii necesari. Se pare că afacerile profitabile stârnesc lăcomia în oameni. Și nu spun lăcomie într-un sens negativ. Consider că este un sentiment omenesc comun, un sentiment pe care îl nutrim cu toții. Așadar, dacă ai găsit o afacere profitabilă, acea afacere va atrage banii necesari. Dar dacă afacerea nu este profitabilă, va fi foarte dificil să strângi suma de bani cerută."

„Ai întâlnit vreun caz în care o afacere bună să nu atragă banii pentru a o începe?" am întrebat.

„Am întâlnit multe astfel de cazuri, dar nu afacerea era cea care nu atrăgea banii. Cel care voia să înceapă acea afacere nu reușea să atragă banii. Cu alte cuvinte, afacerea ar fi fost una profitabilă, dacă ar fi fost controlată de altcineva. E ca și când ai avea o mașină de curse performantă, dar care este condusă de un șofer mediocru. Oricât de bună ar fi mașina, nimeni n-ar paria pe ea atâta timp cât e condusă de un șofer de rând. În afacerile imobiliare, de cele mai multe ori, cheia succesului e considerată a fi locul, locul, întotdeauna locul. Dar eu sunt de altă părere. În realitate, în lumea investițiilor — fie că este vorba de proprietăți imobiliare, de afaceri sau de valori mobiliare —, cheia succesului sunt oamenii, oamenii, întotdeauna oamenii. Am văzut afaceri cu proprietăți foarte bune, în locuri foarte bune, dar care au dat faliment deoarece erau conduse de oameni nepotriviți."

„Deci, dacă sunt pregătit, dacă mi-am făcut temele, am ceva experiență și o reputație impecabilă, și descopăr o investiție care poate deveni profitabilă, atunci găsirea sumei de bani pentru a începe acea investiție nu va fi o problemă."

„Pentru mine nu a fost. Din păcate, de multe ori se întâmplă ca investitori mai puțin instruiți să înceapă cele mai proaste investiții, pe care eu nu le-aș face niciodată, și ajung să-și piardă banii."

„Și de aceea există Comisia pentru Tranzacționarea Valorilor Mobiliare," am spus. „Sarcina Comisiei este de a-l apăra pe investitorul de nivel mediu de afacerile proaste."

„Corect," a zis tatăl bogat. „Cea mai importantă sarcină a investitorilor este să se asigure că banii lor sunt în siguranță. Următorul pas este să se străduiască să transforme acei bani în fluxuri de numerar sau în câștiguri de capital. Atunci îți dai seama dacă investitorul, sau cel căruia i-ai încredințat banii, poate să transforme acea valoare mobiliară într-un element de activ, sau dacă va deveni un element de pasiv. Repet, nu investiția în sine este cea care poate fi considerată sigură sau riscantă, ci investitorul."

„Aceasta este deci ultima regulă de bază a investițiilor?" am întrebat.

„Nu. Nici pe departe," mi-a spus tatăl bogat. „Regulile de bază ale investițiilor se învață într-o viață întreagă. Dar, din fericire, cu cât știi mai bine noțiunile de bază, cu atât vei câștiga mai mulți bani și cu atât mai puțin te vei confrunta cu diferite riscuri. Dar vreau să te mai învăț o singură regulă de bază. Aceea este regula de bază numărul 7."

Regula de bază nr. 7

„Și care este această regulă?"

„Această regulă se referă la abilitatea de a evalua riscul și recompensa," a răspuns tatăl bogat.

„Dă-mi un exemplu!" i-am cerut.

„Să presupunem că ți-ai pregătit cele două planuri de investiții de bază. Ai economii consistente și ești dispus să investești, să zicem, 25 000 de dolari în ceva mai speculativ."

„Aș vrea eu să am 25 000 de dolari acum," am comentat eu sec. „Dar spune-mi mai multe despre evaluarea riscului și a recompensei!"

„Deci, ai 25 000 de dolari pe care îți permiți, mai mult sau mai puțin, să-i pierzi — adică dacă ajungi să-i pierzi pe toți, o să plângi puțin după ei, dar tot îți vei permite să cumperi de mâncare, să cumperi benzină și să strângi încă 25 000 de dolari. Apoi începi să evaluezi riscul și recompensa celor mai speculative investiții."

„Și cum fac asta?"

„Să zicem că ai un nepot care vrea să deschidă un chioșc cu hamburgeri. Nepotul are nevoie de 25 000 de dolari ca să-și înceapă afacerea. Ar fi aceasta o investiție bună?"

„Din punct de vedere sentimental, ar putea fi, dar din punct de vedere financiar nu cred că ar fi o investiție prea bună," am răspuns.

„De ce nu?" m-a întrebat tatăl bogat.

„Pentru că riscul este prea mare, iar recompensa este prea mică," am răspuns. „Și, în plus, cum ți-ai lua banii înapoi? Lucrul cel mai important nu este să ai profit de pe urma acestei investiții, ci să-ți recuperezi investiția. După cum ai spus tu, siguranța capitalului este foarte importantă."

„Foarte bine," a zis tatăl bogat. „Dar dacă ți-aș spune că acest nepot a lucrat pentru un lanț de fastfooduri foarte important în ultimii 15 ani, a fost vicepreședintele companiei și este pregătit să-și înceapă propria afacere și să construiască pe cont propriu un lanț de fastfooduri, cu restaurante în toată lumea? Și dacă pentru doar 25 000 de dolari poți să cumperi 5% din întreaga sa afacere? Ți-ar trezi interesul?"

„Da," am spus. „În mod sigur, pentru că voi primi o recompensă mai mare pentru același risc. Dar tot o afacere riscantă rămâne."

„Așa este," a răspuns tatăl bogat. „Și acesta este un exemplu de noțiune de bază a investițiilor, adică de evaluare a riscului și a recompensei."

„Așadar, cum poate cineva să evalueze investiții atât de speculative?" am întrebat.

„Bună întrebare," mi-a răspuns tatăl bogat. „Acesta este nivelul de investiții pe care le faci pentru a deveni bogat, care urmează planurilor de investiții pentru a avea siguranță și confort financiar. Acum vorbești despre abilitățile necesare pentru a face investiții accesibile doar celor bogați."

„În concluzie, nu investițiile sunt riscante, ci investitorul care nu are abilitățile necesare face ca o investiție să aibă un grad mai mare de risc."

Cei trei E

„Corect," mi-a spus tatăl bogat. „La acest nivel, cel al investitorilor bogați, o persoană care face investiții trebuie să aibă cei trei E. Aceștia sunt:

1. Educație

2. Experiență
3. Excedent monetar."

„Excedent monetar?" am întrebat. „Nu e de ajuns dacă are doar o sumă mai mare de bani?"

„Nu. Folosesc noțiunea « excedent monetar » dintr-un singur motiv: investițiile celor bogați necesită bani în exces, adică să-ți poți într-adevăr permite să pierzi și încă să ai profit de pe urma pierderii."

„Profit de pe urma pierderii?" am întrebat. „Ce înseamnă asta?"

„Vom discuta mai amănunțit și despre asta," a zis tatăl bogat. „Vei vedea că la nivelul investițiilor celor bogați, lucrurile sunt diferite. Vei învăța că la acest nivel există pierderi bune și pierderi proaste. Datorii bune și datorii proaste. Cheltuieli bune și cheltuieli proaste. La nivelul investițiilor celor bogați, cerințele de educație și experiență sunt foarte ridicate. Dacă nu corespunzi acestor cerințe, nu o să rămâi prea mult la acest nivel. Ai înțeles?"

„Încep să înțeleg," am răspuns.

Tatăl bogat mi-a explicat în continuare că, dacă lucrurile nu corespund unei formule a simplității, atunci e posibil ca riscul să fie prea mare. El mi-a spus:

„Dacă cineva nu-ți poate explica despre ce investiție e vorba în mai puțin de două minute, dar tu crezi că ai înțeles, atunci înseamnă fie că, de fapt, nu ai înțeles, fie că persoana respectivă nu a înțeles, fie că niciunul dintre voi nu a înțeles. Oricare ar fi cazul, cel mai bine ar fi să eviți acea investiție."

Tatăl bogat mi-a mai spus:

„De multe ori, oamenii încearcă să facă investițiile să pară mai complicate, așa că folosesc un jargon care să sune inteligent. Dacă întâlnești o astfel de persoană, cere-i să vorbească pe limba ta. Dacă cineva nu poate explica în ce constă o investiție astfel încât și un copil de zece ani să înțeleagă, cel puțin în mare, despre ce este vorba, atunci e foarte posibil ca nici acea persoană să nu fi înțeles. Până la urmă « rata preț/câștig » nu înseamnă decât o cifră care arată cât de scumpă este o acțiune. Iar « rata capitalizării », termen folosit în afacerile imobiliare, nu indică decât suma de bani pe care ți-o aduce sau nu o proprietate."

„Prin urmare, dacă nu e simplu, nu trebuie să investești?" am întrebat.

„Nu. Nici asta nu vreau să spun," a răspuns tatăl bogat. „De multe ori, cei care nu sunt interesați de investiții, sau care au o atitudine de învins, spun: « Dacă nu e ceva ușor, eu nu mă implic! » Iar eu răspund mereu când am de-a face cu acest gen de persoane: « Păi, când erai mic, părinții tăi s-au chinuit cu tine să te învețe să folosești olița. Deci și mersul la toaletă a fost odată dificil. Astăzi știi să te duci singur la toaletă, sper, și nu e decât un lucru cât se poate de banal. »"

Test pentru determinarea atitudinii psihice

Am observat că foarte mulți oameni vor să facă investiții destinate celor bogați fără a beneficia mai întâi de o fundație solidă. Ei vor să investească la acest nivel pentru că se confruntă cu mari probleme financiare și au o disperată nevoie de bani. Bineînțeles, recomandarea mea este să nu investiți la acest nivel, decât dacă sunteți deja bogați. Același lucru îl recomanda și tatăl meu bogat.

Unii oameni sunt suficient de norocoși încât planul financiar pentru a obține „confort" le aduce un excedent monetar, făcându-i să creadă că sunt bogați. Dar, dacă nu învață să adopte modul de gândire al celor bogați, tot săraci vor rămâne. Nu vor fi decât niște săraci cu bani.

Întrebarea este:

1. Dacă veți începe să investiți, sau intenționați acest lucru, la nivelul celor bogați, sunteți dispuși să dobândiți ceea ce tatăl bogat numește cei trei E? Adică:

   a. Educație

   b. Experiență

   c. Excedent monetar

   Da____ Nu____

Dacă răspunsul vostru este „Nu", atunci poate că restul cărții nu vă va fi de niciun folos și eu nu vă pot recomanda cu bună credință niciuna dintre investițiile pe care le voi detalia în continuare, investiții care sunt de nivelul celor bogați.

Dacă nu sunteți siguri ce răspuns să alegeți, sau sunteți curioși cu privire la cerințele necesare pentru a dobândi educația și

experiența care vă vor ajuta să obțineți excedent monetar, atunci continuați să citiți! Când veți termina de citit cartea, veți putea hotărî dacă într-adevăr doriți să dobândiți cei trei E, asta dacă nu-i deținеți deja.

Pe parcurs, veți constata că planurile voastre pentru a avea siguranța financiară și, mai târziu, confort financiar, vă vor permite să „ridicați ștacheta". Tot așa cum un săritor în înălțime sau unul cu prăjina ridică ștacheta după ce trece de fiecare nivel, și voi puteți avea succes financiar la nivelul siguranței și confortului financiar. Apoi puteți „ridica ștacheta" — și țelurile — și puteți acorda mai mult timp încercării de a deveni bogat.

După cum spunea tatăl bogat: „Regulile de bază ale investițiilor se învață într-o viață întreagă." Ce voia el să spună este că, deși sună complicat la început, devine mai simplu pe parcurs. Cu cât faceți acest subiect să pară mai simplu și cu cât veți învăța mai multe noțiuni de bază, cu atât veți putea deveni mai bogați, reducând în același timp gradul de risc. Dar provocarea pentru majoritatea oamenilor este să investească timpul necesar.

CAPITOLUL 15

Lecția de investiții nr. 13

Redu riscul prin cunoștințe financiare!

Era începutul primăverii, în 1974. Peste câteva luni terminam serviciul militar. Încă nu știam ce urma să fac odată ce părăseam pentru totdeauna baza militară. Izbucnise scandalul Watergate, în care era implicat președintele Nixon, și procesele erau pe cale să înceapă, așa că m-am gândit că președintele avea probleme mai mari decât mine în acel moment. Știam cu toții că războiul din Vietnam era pe sfârșite și că noi fuseserăm învinși. Eram încă tuns foarte scurt, cazon, și ieșeam în evidență de fiecare dată, pentru că începuse să se poarte părul lung, în stil hippie. Purtam părul scurt din 1965, de când intrasem la Academia Militară. Dar era o perioadă foarte nepotrivită să porți părul scurt.

Cotațiile la bursă erau în scădere de patru zile și oamenii începeau să se îngrijoreze. Chiar și în camera de odihnă a piloților din baza militară, câțiva piloți care jucau la bursă dădeau semne de neliniște și nervozitate. Unul dintre ei își vânduse toate acțiunile ca să-și poată salva banii. La vremea respectivă, eu nu aveam acțiuni la bursă și puteam să observ cu detașare efectele pe care le aveau fluctuațiile bursiere asupra psihicului uman.

M-am întâlnit cu tatăl bogat pentru a lua prânzul la hotelul său preferat de pe plajă. Era la fel de fericit ca întotdeauna. Bursa se prăbușea, iar el câștiga și mai mulți bani. Mi s-a părut ciudat să-l văd calm și fericit, când toți ceilalți, chiar și crainicul de la radio, erau nervoși.

„Cum se face că toți cei care dețin acțiuni la bursă sunt foarte îngrijorați și nervoși, iar tu ești fericit și nu ai nicio grijă?"

„Am discutat și mai devreme despre asta," a zis tatăl bogat. „Am amintit că una dintre regulile de bază ale unui investitor este să fie pregătit orice s-ar întâmpla, nu să prezică ceea ce e pe cale să se întâmple. Mă îndoiesc că există cineva care să poată prezice cu exactitate evoluția bursei de valori, deși există foarte mulți care pretind că o pot face. Poți prezice un eveniment o dată, poate de două ori, dar n-am întâlnit pe nimeni care să poată prezice evoluția bursei în trei situații consecutive. Dacă există acea persoană, înseamnă că are un glob de cristal cu puteri magice."

„Dar nu e riscant să investești?" am întrebat.

„Nu," mi-a răspuns tatăl bogat.

„Majoritatea oamenilor pe care i-am întâlnit cred că investițiile sunt riscante, așa că-și păstrează banii la bancă, în fonduri monetare sau în certificate de depozit."

„Așa și ar trebui," a zis tatăl bogat, făcând o mică pauză, apoi continuând: „Pentru majoritatea oamenilor este riscant să investească, dar tu amintește-ți că nu investițiile sunt riscante, investitorul este cel care aduce riscul. Mulți dintre cei care se consideră investitori, în realitate nu sunt investitori. În realitate, ei sunt speculanți, afaceriști sau — și mai rău — jucători care își încearcă norocul. Există deosebiri între aceste persoane și un investitor adevărat. Să nu mă înțelegi greșit! Există speculanți, afaceriști sau jucători care își încearcă norocul și se descurcă foarte bine din punct de vedere financiar. Dar nu sunt ceea ce eu consider a fi un investitor."

„Și ce trebuie să facă un investitor ca să reducă riscul pe care îl aduce într-o investiție?" am întrebat.

„Bună întrebare," a zis tatăl bogat. „Sau poate o întrebare și mai bună ar fi: « Ce trebuie să facă un investitor ca să câștige foarte mulți bani cu un risc foarte redus? Și apoi să reușească să și păstrez banii pe care îi câștigă? »"

„Da. Cu siguranță e o întrebare mai potrivită," am răspuns.

„Răspunsul meu este același. Trebuie să simplifici cât mai mult totul și să înțelegi noțiunile de bază. Începe prin a-ți concepe planurile de investiții pentru a obține siguranța și confortul financiar. De cele mai multe ori, se apelează la profesioniști pentru a concepe și pune în practică aceste planuri, sperând că sunt persoane competente, care urmează o formulă simplă, automată. Mai departe

însă trebuie să plătești un preț pentru a deveni un investitor care vrea să câștige cât mai mulți bani cu risc minim."

„Și care este acest preț?" am întrebat.

„Timpul," a răspuns tatăl bogat. „Timpul este bunul tău cel mai de preț. Dacă nu ești dispus să-ți investești timpul, atunci lasă-ți capitalul de investit pe mâna unor profesioniști care vor urma un plan de investiții ales de tine. Mulți visează să fie bogați, dar nu sunt dispuși să plătească prețul de a investi și timpul necesar."

Înțelegeam că tatăl bogat încă îmi dădea lecții care să mă pregătească psihic. Dar eu eram gata să încep. Îmi doream foarte mult să învăț să investesc urmând formula propusă de el. Cu toate acestea, el încă îmi testa hotărârea de a-mi investi efortul și timpul pentru a învăța tot ce trebuia să știu. De aceea am ridicat vocea, astfel încât să fiu auzit și de cei de la mesele alăturate:

„Vreau să învăț. Sunt dispus să investesc timp. O să învăț. Nu o să mă dau bătut. Nu o să-ți pierzi timpul dându-mi lecții. Spune-mi care sunt elementele de bază de care am nevoie pentru a deveni un investitor de succes și pentru a evita pe cât posibil riscul."

„Foarte bine," a zis tatăl bogat. „Așteptam puțină determinare. M-am îngrijorat când te-am văzut, de dimineață, neliniștit din cauza căderii bursei. Dacă lași evoluția bursei de valori să-ți conducă viața, atunci n-ar trebui să devii investitor. Pentru a fi un bun investitor, trebuie să deții controlul, în primul rând, asupra propriei persoane. Dacă nu te poți controla, fluctuațiile bursei te vor doborî și, într-unul din aceste de momente, vei ajunge să pierzi ceea ce ai investit. Principalul motiv pentru care cei mai mulți oameni nu sunt buni investitori este lipsa controlului asupra propriei persoane și asupra stărilor lor afective. Dorința de a obține siguranță și confort începe să preia controlul asupra sufletului lor, asupra minții, a modului în care concep lumea și asupra acțiunilor lor. După cum am mai spus, unui investitor adevărat nu-i pasă de evoluția bursei. Un investitor adevărat va câștiga bani indiferent de situație. Deci « controlul asupra propriei persoane » este controlul cel mai important. Ai înțeles?"

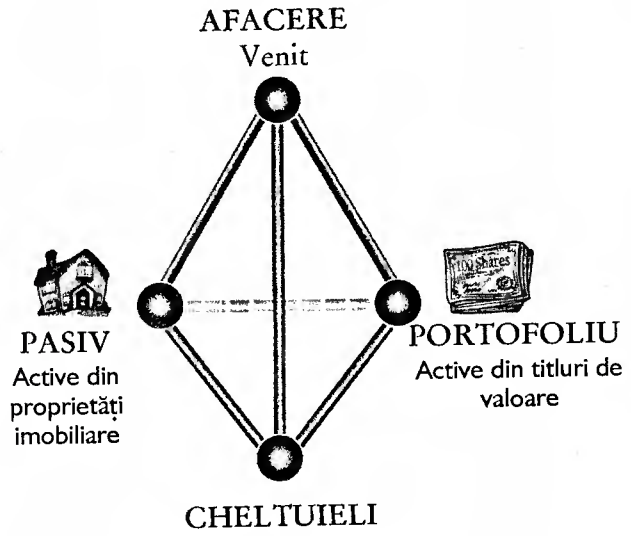
„Am înțeles," am încuviințat, lăsându-mă ușor pe spate în scaun. Venisem cam descurajat și îngrijorat. Dar învățasem mulți ani alături de tatăl bogat și știam că intensitatea cuvintelor sale era menită să-mi transmită faptul că lecțiile de investiții abia acum începeau.

Tatăl bogat a continuat într-un ritm rapid:

„Deci, dacă vrei să faci investiții cu un grad minim de risc, dar să obții profituri consistente, trebuie să plătești un preț. Iar acest preț constă în studii, studii intensive. Trebuie să înveți noțiunile de bază ale afacerilor. Așadar, ca să fii un investitor bogat, trebuie să fii un foarte bun om de afaceri sau să știi tot ceea ce știe un om de afaceri. Investitorii vor să investească în acțiunile de la bursă ale patronilor de succes, adică cei din cadranul P. Dacă ai calitățile necesare pentru a fi un bun afacerist, poți fie să-ți creezi propria afacere în calitate de P, fie să analizezi alte afaceri, ca potențiale investiții, în calitate de I. Problema este, însă, că cei mai mulți oameni învață în școală să devină A sau L. Nu au cunoștințele și aptitudinile necesare pentru a deveni un P. De aceea, foarte puțini oameni devin investitori cu adevărat înstăriți."

„Și de aceea foarte mulți oameni spun — sau cred — că investițiile sunt riscante."

„Exact," a zis tatăl bogat, luându-și carnețelul. „Aceasta este o schiță simplă a formulei pe care o aplic atât eu, cât și mulți investitori extrem de bogați."



„În lumea investițiilor, există trei categorii fundamentale de active în care poți să investești. Am discutat deja despre noțiunile de venit câștigat prin muncă, venit pasiv și venit de pe urma unui

portofoliu. Ei bine, diferența dintre cei bogați și cei extrem de bogați se poate vedea din tetraedrul pe care l-am desenat."

„Vrei să spui că pornirea unei afaceri este o investiție?" am întrebat.

„Probabil este cea mai bună investiție care există, dacă vrei să devii un investitor bogat. Aproape 80% dintre cei bogați s-au îmbogățit construindu-și o afacere. Cei mai mulți oameni lucrează pentru astfel de persoane care și-au construit o afacere sau au investit într-o afacere. Și apoi se întreabă de ce persoana care și-a construit afacerea este așa de bogată! Motivul pentru care s-a îmbogățit este că un afacerist va schimba întotdeauna banii pe active."

„Adică vrei să spui că cel care a construit sau deține o afacere pune mai mult preț pe active decât pe bani?" am întrebat.

„Așa este, deoarece tot ce face un investitor este să dea timpul, experiența sau banii în schimbul unor valori mobiliare, sperând că se vor transforma în active. Tot astfel cum dai bani în schimbul unei proprietăți imobiliare, cum ar fi o casă pe care să o închiriezi, sau în schimbul acțiunilor, un afacerist va da bani unor persoane pentru a-i spori activele afacerii sale. Unul dintre motivele pentru care cei săraci și din clasa de mijloc au probleme financiare este faptul că pun un preț mai mare pe bani decât pe active."

„Astfel, oamenii săraci și din clasa de mijloc consideră banii ca fiind valoroși, iar cei bogați nu pun prea mare preț pe ei. Asta vrei să spui?"

„În parte," a răspuns tatăl bogat. „Amintește-ți de Legea lui Gresham!"

„Legea lui Gresham?" am întrebat. „Nu am auzit de legea aceasta. La ce se referă?"

„Legea lui Gresham este o legea a economiei, care spune că banii răi scot din circulație banii buni."

„Bani buni, bani răi?" am repetat, dând din cap.

„Dă-mi voie să-ți explic!" a zis tatăl bogat. „Legea lui Gresham a fost valabilă încă de la începutul apariției banilor. Pe vremea romanilor, oamenii obișnuiau să ciobească monedelor de aur și argint. Adică să le taie puțin din margini înainte de a le da altcuiva. Și astfel, moneda începea să-și piardă valoarea. Romanii nu erau proști și au observat în scurt timp că monedele erau mai ușoare. Odată ce și-au dat seama de ce se întâmpla, oamenii au început să strângă monedele cu un conținut mai mare de aur și argint și să le cheltuiască doar pe cele mai ușoare. Acesta este un exemplu de

situație în care banii răi scot din circulație banii buni. Pentru a împiedica acest fenomen, guvernul a început să scoată monede zimțate pe margini, de aceea monedele de valoare au mici șănțulețe pe margine. Dacă o monedă avea zimții șlefuiți, atunci se știa că cineva încercase s-o falsifice. Ca o ironie a sorții, guvernul este cel care ciobește de cele mai multe ori valoarea banilor noștri."

„Dar asta se întâmpla pe vremea romanilor. Cum se aplică această lege în zilele noastre?" am vrut să aflu.

„În 1965, acum mai puțin de zece ani, Legea lui Gresham a început să funcționeze atunci când guvernul nu a mai emis monede din argint. Cu alte cuvinte, guvernul a început să emită monede rele sau monede fără nicio valoare intrinsecă. Imediat, oamenii au început să adune adevăratele monede din argint și să cheltuiască monedele false, fără valoare."

„Cu alte cuvinte, oamenii își dau cumva seama, intuitiv, că banii guvernului nu au prea mare valoare," am spus.

„Așa se pare," a zis tatăl bogat, „și acesta ar putea fi motivul pentru care oamenii strâng banii mai puțin și cheltuiesc mai mult. Din păcate, săracii și cei din clasa de mijloc obișnuiesc să cumpere bunuri cu o valoare chiar mai mică decât a banilor. Transformă banii în gunoaie. De cealaltă parte, bogații cumpără afaceri, acțiuni și proprietăți. Ei caută să achiziționeze valori mobiliare sigure în aceste timpuri în care bani au din ce în ce mai puțină valoare adevărată. De aceea v-am spus mereu, ție și lui Mike: « Bogații nu muncesc pentru a avea bani ». Dacă vrei să fii bogat, trebuie să știi diferența dintre bani buni și bani răi... active și pasive."

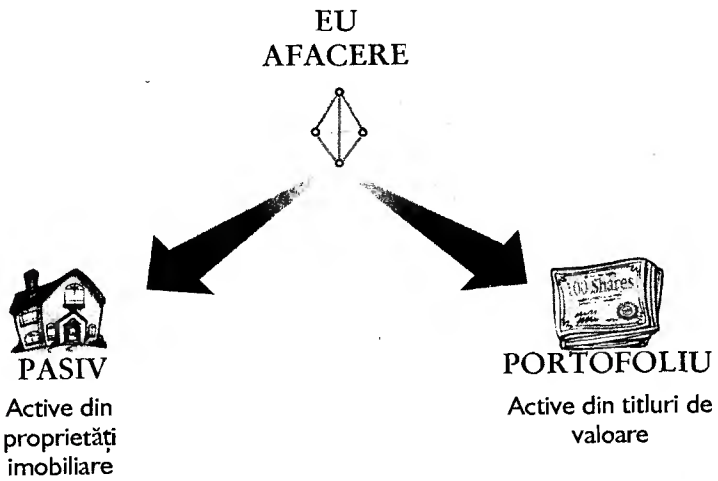
„Valori mobiliare bune și valori mobiliare rele," am adăugat.

Tatăl bogat m-a aprobat.

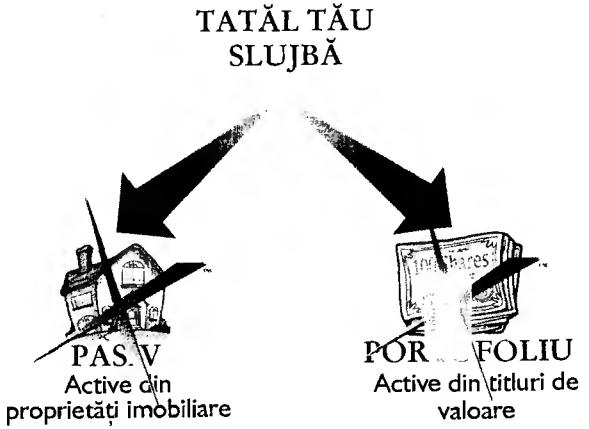
„De aceea v-am spus mereu: « Cei bogați nu muncesc pentru a avea bani. » Spun asta pentru că cei bogați sunt suficient de inteligenți să-și dea seama că banii valorează din ce în ce mai puțin. ă muncești din greu pentru bani răi și nu cunoști diferența re active și pasive, valori mobiliare bune și valori mobiliare o să te confrunți toată viața cu probleme financiare. E adevăr mare păcat că cei care muncesc cel mai mult și sunt ți cel mai prost suferă cel mai mult din cauza acestei scăderi tante a valorii banilor. Cei care muncesc cel mai mult sunt cei se confruntă cu cele mai mari dificultăți din cauza efectelor ii lui Gresham. Din moment ce banii se depreciază constant, o

persoană înțeleaptă va căuta întotdeauna lucruri care au într-adevăr valoare și care pot, de asemenea, produce cât mai mulți bani fără valoare intrinsecă. Dacă nu reușești să înțelegi lucrul acesta, vei rămâne mereu în urmă, din punct de vedere financiar."

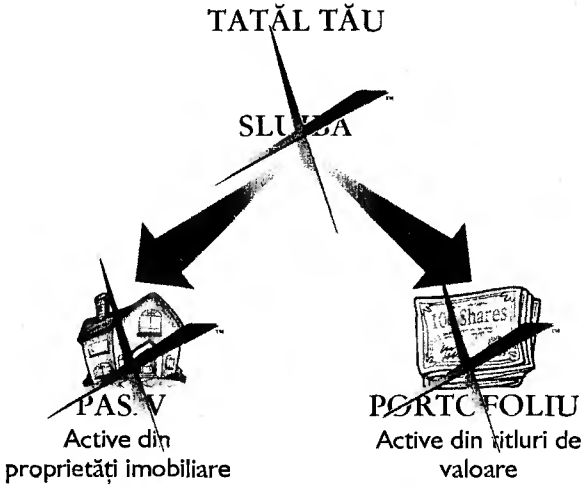
Tatăl bogat mi-a arătat apoi desenul de pe carnețelul său:



„Eu am astăzi mai multă siguranță financiară decât tatăl tău deoarece am muncit din greu pentru a obține toate cele trei tipuri de active de bază sau valori mobiliare. Tatăl tău a ales să muncească din greu pentru a obține siguranța financiară pe care ți-o creează slujba. Iată pentru ce a muncit el:"



Tatăl bogat a tăiat apoi cuvântul „Slujbă", adică siguranța financiară pe care ți-o poate aduce o slujbă:



„Așadar, când tatăl tău și-a pierdut slujba, a înțeles că a muncit toată viața pentru nimic. Și, ceea ce e și mai rău, chiar a fost un om de succes. Prin munca sa a ajuns la nivelul de vârf al sistemului educațional de stat, dar apoi s-a întors împotriva sistemului. Și astfel și-a pierdut siguranța financiară oferită de slujba sa de stat. Îmi pare foarte rău pentru tatăl tău, la fel de mult ca și ție. Dar nu te poți înțelege cu cineva care are convingeri atât de adânc înrădăcinate și care nu e dispus să se schimbe. El își caută din nou un serviciu, în loc să se întrebe dacă de asta are nevoie pentru a ajunge acolo unde își dorește să se situeze din punct de vedere financiar."

„El se agață, deci, de siguranța unei slujbe și de active false. Nu a reușit să-și transforme venitul câștigat prin muncă în active reale, astfel încât să aibă un venit specific celor bogați, adică venit pasiv și provenit dintr-un portofoliu," am spus. „Tocmai acest lucru ar fi trebuit să-l facă, să-și transforme salariul în valori mobiliare reale înainte să se întoarcă împotriva sistemului."

„Tatăl tău este un om curajos, cu o educație aleasă, dar nu este bine pregătit din punct de vedere financiar. Și lucrul acesta i-a cauzat eșecul. Dacă ar fi fost bogat, ar fi putut influența sistemul

prin contribuții în timpul campaniilor electorale, dar, pentru că nu dispune de banii necesari, nu a putut decât să protesteze și să sfideze guvernul. Protestul poate da rezultate, dar, pentru a influența guvernul, e nevoie de foarte mulți oameni care să protesteze. Uite, de exemplu, de câți oameni e nevoie ca să protesteze pentru a se pune capăt războiului din Vietnam!"

„Ironic este faptul că el protesta împotriva puterii celor bogați care influențau deciziile guvernului prin contribuții din timpul campaniilor electorale," am spus. „A văzut ce putere au cei cu bani asupra politicienilor și ce favoruri li se fac sau ce legi se dau în ajutorul lor. Tatăl meu a văzut ce influență au banii în politică și a candidat pentru postul de guvernator tocmai pentru a încerca să oprească aceste abuzuri financiare. Asta l-a costat postul său de conducere. El știe că legile sunt făcute în favoarea celor bogați."

„Acesta este alt subiect legat de bani. Dar astăzi discutăm despre altceva," a zis tatăl meu bogat.

De ce investițiile nu sunt riscante

„Eu m-am hotărât deja," am spus. „Nu mi-am depus dosarul pentru o slujbă de pilot. O să încep să caut de lucru la o companie care să le ofere angajaților cursuri de vânzări, care să mă ajute să-mi depășesc frica de respingere și să învăț să vând sau să comunic mai bine, așa cum mi-ai recomandat tu."

„Foarte bine," a zis tatăl bogat. „Atât IMB, cât și Xerox au programe excelente pentru instruirea în vânzări a angajaților. Dacă vrei să faci parte din cadranul P, atunci trebuie să știi cum să vinzi un bun și cum să-l prezinți pe piață. De asemenea, trebuie să ai îndrăzneală și să nu te deranjeze faptul că oamenii te refuză. Dar trebuie, de asemenea, să știi și cum să-i faci să se răzgândească, dacă acesta este un lucru potrivit. Să știi să vinzi este o cerință foarte importantă, de bază, pentru oricine dorește să se îmbogățească, în special dacă vrea să facă parte din cadranul P și, de cele mai multe ori, și din cadranul I."

„Dar mai am o întrebare foarte importantă," am spus.

„Care anume?" a zis tatăl bogat.

„Cum poți să spui că investițiile nu sunt riscante, când cei mai mulți oameni afirmă exact contrariul?"

„Foarte ușor," a răspuns tatăl bogat. „Pentru că eu pot să citesc declarațiile financiare, iar cei mai mulți oameni nu pot. Îți amintești că îți spuneam, cu mulți ani în urmă, că tatăl tău este un om de cultură, dar nu de cultură financiară?"

Am dat din cap, spunând:

„Îmi amintesc că-mi spuneai mereu lucrul ăsta."

„Cunoștințele financiare sunt elemente de bază foarte importante pentru un investitor, mai ales dacă vrei să faci investiții sigure, din interior, și să devii bogat. Cei care nu posedă cunoștințe financiare nu pot vedea ceea ce se ascunde în spatele unei investiții. Tot astfel cum un doctor folosește razele X pentru a-ți examina sistemul osos, o declarație financiară îți permite să analizezi ceea ce se întâmplă în spatele unei investiții și să vezi adevărul, datele concrete sau ceea ce este fictiv, oportunitățile, și riscurile. Atunci când examinezi o declarație financiară a unei afaceri, sau a unei persoane, e ca și când ai citi o biografie sau o autobiografie.

„Deci oamenii spun că investițiile sunt riscante pentru simplul motiv că nu au fost învățați să citească o declarație financiară? am întrebat eu, surprins. Și de aceea ne-ai învățat, pe mine și pe Mike, să citim declarații financiare încă de când avea nouă ani?"

„Ei bine, dacă-ți mai amintești, când aveai nouă ani mi-ai spus că vrei să fii bogat. Atunci eu am început să te învăț lucrurile de bază: Nu munci niciodată pentru bani, învață să găsești oportunitățile, nu slujbele, și învață să citești declarațiile financiare! Cei mai mulți oameni încep să-și caute slujbe atunci când termină școala, și nu oportunități. Ei au fost învățați să muncească din greu pentru un venit sub formă de salariu, și nu pentru un venit pasiv sau adus de un portofoliu. Și nu i-a învățat nimeni cum să țină evidența cecurilor emise, cu atât mai puțin să interpreteze și să scrie o declarație financiară. Nici nu-i de mirare că astfel de oameni consideră investițiile riscante!"

Tatăl bogat și-a luat din nou carnețelul și a desenat următoarea schemă:

TU

Venit
Cheltuieli

Active	Pasive

AFACEREA TA

Venit
Cheltuieli

Active	Pasive

PROPRIETĂȚI IMOBILIARE

Venit
Cheltuieli

Active	Pasive

ACȚIUNI

Venit
Cheltuieli

Active	Pasive

„Fiecărei afaceri îi corespunde o declarație financiară, certificatul unei acțiuni este o reflectare a unei declarații financiare, fiecare proprietate imobiliară are o declarație financiară și fiecărei persoane îi corespunde o declarație financiară," a spus tatăl bogat.

„Fiecărei valori mobiliare și fiecărei persoane?" am întrebat. „Chiar și tatălui meu îi corespunde o declarație financiară? Și mamei?"

„Bineînțeles," a zis tatăl bogat. „Tot ceea ce este implicat într-o tranzacție monetară — fie că e vorba despre o afacere, o proprietate imobiliară sau o persoană — este înregistrat într-o declarație de venit și într-un bilanț contabil, cu știința sau fără știința acestora. De cele mai multe ori, cei care nu sunt conștienți de puterea unei declarații financiare au cei mai puțini bani și cele mai grave probleme financiare."

„Cum are tatăl meu acum?" am spus.

„Din păcate, da," a zis tatăl bogat. „Faptul că nu cunoaște diferența simplă dintre active și pasive, dintre venitul câștigat prin muncă și cel pasiv și obținut dintr-un portofoliu, și nu știe unde apar toate acestea într-o declarație financiară l-a costat foarte mult pe tatăl tău."

„Deci, atunci când analizezi o afacere, te uiți mai întâi la declarația financiară și nu la prețul acțiunilor ei din ziua respectivă?" am întrebat, străduindu-mă să schimb subiectul legat de tatăl meu.

„Corect," a zis tatăl bogat. „Acest lucru se numește investiție fundamentală. Pentru a face investiții fundamentale, este foarte important să stăpânești foarte bine noțiunile teoretice financiare. Când analizez datele financiare ale unei afaceri, îi văd cele mai ascunse detalii. Când analizez datele financiare, pot să-mi dau seama dacă este o afacere solidă sau nu, dacă va avea succes sau nu. Îmi dau seama dacă administratorii afacerii fac o treabă bună sau dacă doar irosesc banii investitorului. Același lucru este valabil și pentru un bloc de apartamente sau o clădire cu birouri."

„Deci, analizând situația financiară, îți dai singur seama dacă investiția e riscantă sau sigură," am adăugat.

„Da," a zis tatăl bogat. „Pot afla chiar mult mai mult decât atât, doar analizând datele financiare ale unei afaceri, unei proprietăți imobiliare sau ale unei persoane. Dar o simplă privire aruncată asupra unei situații financiare îmi poate dezvălui alte trei lucruri și mai importante."

„Care sunt acelea?"

„În primul rând, având o cultură financiară, îmi dau seama de ceea ce este important. Pot să citesc fiecare rând al situației financiare și să-mi dau seama ce nu este în regulă și ce pot să fac pentru a îmbunătăți afacerea respectivă și pentru ca totul să fie în regulă. Cei mai mulți investitori se uită doar la preț și apoi la rata preț/câștig a acțiunii respective. Această rată este un indicator din exteriorul afacerii. Un investitor din interior are nevoie de alți indicatori, pe care te voi învăța să-i recunoști. Acești indicatori se numără printre elementele pe care trebuie să le verificăm pentru a ne asigura că afacerea va fi una de succes. Dacă nu deții cunoștințe financiare solide, nu poți sesiza diferențele. Și atunci, investițiile ți se vor părea riscante."

„Și al doilea lucru?" am întrebat.

„Al doilea lucru important constă în faptul că atunci când analizez o investiție, o suprapun situației mele financiare și văd dacă se potrivește. După cum am mai spus, investițiile sunt un plan. Trebuie să văd cum declarația financiară a afacerii, acțiunii, fondului mutual, obligațiunii sau proprietății imobiliare, îmi influențează propria declarație financiară. Vreau să știu dacă această investiție mă va ajuta să ajung acolo unde vreau să fiu din punct de vedere financiar. Analizez, de asemenea, și modul în care pot face rost de bani pentru a începe investiția respectivă. Cunoscându-mi propria situație financiară, îmi pot da seama ce se va întâmpla dacă împrumut bani pentru a investi și ce modificări va suferi venitul meu pe termen lung din cauza plății datoriei."

„Și al treilea lucru?"

„Vreau să știu că această investiție este sigură și că-mi va aduce un câștig. Îmi dau seama foarte repede dacă va aduce un câștig sau o pierdere. Iar dacă nu îmi va aduce bani și nici n-o pot îmbunătăți, atunci de ce aș alege să fac această investiție? Asta ar fi un lucru riscant."

„Deci dacă nu vei avea profit, nu trebuie să investești?" am întrebat.

„Nu, în cele mai multe cazuri nu trebuie," a zis tatăl bogat. „S oricât de simplu ar părea acest lucru, mă surprinde faptul că u oameni care pierd bani, sau nu reușesc să câștige bani, se consid investitori. Mulți oameni care investesc în afaceri imobiliare pier bani în fiecare lună și apoi spun: «Dar guvernul nu m

impozitează din cauză că am pierdut bani». Asta e ca și când ai spune: «Dacă pierzi un dolar, guvernul îți va da 30 de cenți înapoi». Doar câțiva investitori și oameni de afaceri știu cum să folosească această stratagemă guvernamentală în favoarea lor. De ce să nu câștigi un dolar și să obții și cei 30 de cenți din partea guvernului? Așa procedează un investitor adevărat."

„Există oameni care chiar fac lucrul acesta? Pierd bani și cred că sunt investitori?"

„Ba, în plus, faptul că pierd bani pentru a obține scutiri de impozite li se pare o idee bună. Știi cât de ușor este să găsești o investiție care să-ți aducă pierderi?" a întrebat tatăl bogat.

„Îmi imaginez că e foarte ușor," am spus. „Lumea e plină de acțiuni, fonduri mutuale, proprietăți imobiliare și afaceri care nu aduc niciun câștig."

„Deci un investitor adevărat vrea ca mai întâi să facă bani și apoi să primească un bonus din partea guvernului. Așadar, el va câștiga un dolar și va primi și cei 30 de cenți de la guvern. Un investitor de nivel mediu va pierde un dolar și va fi încântat să primească cei 30 de cenți din partea guvernului sub forma scutirilor de impozit."

„Doar pentru că astfel de persoane nu știu să citească o declarație financiară?" am întrebat.

„E unul dintre principalele motive. Cunoștințele financiare sunt fără îndoială un element de bază foarte important pentru a ajunge la nivelul investitorului bogat. Alt lucru de bază constă în a face investiții pentru a câștiga bani. Nu face niciodată investiții cu intenția de a pierde bani, pentru ca apoi să te bucuri de o scutire de impozit! Trebuie să investești numai cu un singur scop: ca să câștigi bani! Investițiile sunt destul de riscante și așa, fără a încerca să pierzi bani."

Carnetul de note

La sfârșitul lecției din acea zi, tatăl bogat a zis:

„Acum înțelegi de ce te-am pus să-ți completezi declarația financiară atât de des?"

Eu am încuviințat și am zis:

„Da, la fel cum mă puneai și să analizez declarații financiare ale diferitelor afaceri și investiții în proprietăți imobiliare. Insistai să învăț să gândesc în termeni financiari. Acum înțeleg de ce."

„Când erai la școală, aveai un carnet de note în care erau trecute notele tale din fiecare trimestru. Odată ce ai terminat școala, declarația financiară devine carnetul tău de note. Problema este că, din moment ce oamenii nu au fost învățați să citească sau să-și redacteze o declarație financiară, nu au nici cea mai vagă idee cum să facă acest lucru când termină școala. Multe persoane au înregistrate pierderi în declarațiile lor financiare, dar ei cred că au o situație financiară foarte bună, pentru că au un salariu bun și o casă frumoasă. Din păcate, dacă eu aș putea să dau note, toți cei care nu se bucură de independență financiară până la vârsta de 45 de ani, ar rămâne corigenți la această materie. Nu spun asta încercând să par dur. Vreau doar ca oamenii să se trezească și poate să schimbe uncle lucruri... până nu rămân fără bunul lor cel mai de preț: timpul."

„Așadar, tu reușești să reduci riscul prin faptul că știi să citești declarații financiare," am răspuns. „Înainte de a începe să facă investiții, oricine ar trebui să știe să-și controleze propriile declarații financiare."

„Cu siguranță," a zis tatăl bogat. „Acest proces, despre care am discutat, se referă la preluarea controlului asupra propriei persoane, iar asta înseamnă și asupra propriilor declarații financiare. Mulți oameni vor să investească deoarece nu mai pot face față datoriilor. E o prostie să investești în speranța că vei avea mai mulți bani ca să-ți plătești facturile sau să-ți cumperi o casă mai mare ori o mașină nouă. Trebuie să investești dintr-un singur motiv: să obții câștiguri, deci elemente de activ, care să-ți transforme venitul câștigat prin muncă în venit pasiv sau obținut dintr-un portofoliu. Această transformare trebuie să fie principalul obiectiv al unui investitor adevărat. Iar pentru acest lucru ai nevoie de cunoștințe financiare mult mai solide, nu e suficient doar să știi să ții evidența cecurilor emise."

„Deci tu nu-ți faci griji din cauza prețului unei acțiuni sau al unei proprietăți. Ești mai preocupat de elementele financiare fundamentale ale afacerii respective, elemente pe care le descoperi citind declarația financiară?"

„Exact," a zis tatăl bogat. „De aceea m-am supărat când te-am văzut îngrijorat din cauza cotațiilor bursiere. Deși prețul are

importanță sa, există alte lucruri mult mai importante în cazul investițiilor fundamentale. Prețul este mult mai relevant în cazul investițiilor tehnice, dar acestea constituie un alt subiect de discuție. Acum înțelegi de ce te-am pus să redactezi atâtea declarații financiare și să analizezi afaceri și investiții cu proprietăți imobiliare?"

Eu am făcut semn că da.

„Atunci uram acest lucru, dar acum îmi pare bine. Acum îmi dau seama cât de mult am început să analizez lucrurile ținând cont de cele înscrise în declarația mea financiară și de faptul că aceste înscrisuri sunt influențate de felul în care îmi gestionez banii. Nu mi-am dat seama până acum că cei mai mulți oameni nu acordă atât de mare importanță declarațiilor lor financiare în deciziile pe care le fac."

„Covorul fermecat"

„Ești cu mult înaintea jocului," mi-a zis tatăl bogat, „jocului de a deveni bogat. Eu folosesc un termen special pentru declarația de venit și pentru bilanțul contabil, cele două elemente de bază care compun declarația financiară: « covorul fermecat »."

„De ce le numești « covorul fermecat » ?"

„Deoarece te transportă, ca prin minune, în spatele scenei în cazul oricărei afaceri, proprietăți și oricărei țări din lume. E ca și când ți-ai pune o mască de scafandru și ai trece de suprafața apei. Cu ajutorul măștii, care simbolizează declarația financiară, poți vedea clar ce se întâmplă sub apă. Sau, atunci când citești o declarație financiară, e ca și când poți vedea în raze X ca Superman. În loc să încerce să treacă peste zidul înalt, o persoană care posedă cunoștințe financiare solide poate vedea direct prin zidul de beton. Un alt motiv pentru care le numesc « covor fermecat » este pentru că te ajută să vezi și să faci foarte multe lucruri în foarte multe colțuri ale lumii, doar stând la biroul tău. Astfel, poți face investiții fie în colțuri îndepărtate ale lumii, fie în curtea ta, având la dispoziție mult mai multe cunoștințe și detalii. Cel mai important, îmbogățindu-mi cunoștințele financiare pot să reduc riscul și să-mi măresc câștigurile. O situație financiară îmi permite să văd ceea ce un investitor de nivel mediu nu poate să vadă. De asemenea, îmi acordă controlul asupra operațiunilor mele financiare, permițându-mi să ajung [illegible]lo unde vreau eu să fiu în viață. Deținând

controlul asupra propriei declarații financiare îmi dă, în același timp, posibilitatea de a avea mai multe afaceri, fără a fi nevoit să mă implic personal în administrarea lor. Înțelegerea situației financiare este esențială pentru a trece din cadranul L în cadranul P. Și de aceea numesc declarația de venit și bilanțul contabil ca fiind un « covor fermecat ».“

Test pentru determinarea atitudinii psihice

În cazul în care cumpărăm o mașină la mâna a doua, vrem să fie verificată de un mecanic înainte de a hotărî dacă merită prețul cerut. Înainte de a cumpăra o casă, vrem să fie analizată mai întâi de un specialist, pentru a verifica lucruri de genul: fundația, instalațiile sanitare, instalațiile electrice, acoperișul etc. Când vrem să ne căsătorim, trebuie să cunoaștem foarte bine persoana, ceea ce se ascunde în spatele chipului frumos, înainte de a hotărî dacă vrem să ne petrecem restul vieții alături de ea.

Cu toate acestea, atunci când vine vorba de investiții, cei mai mulți investitori nu analizează situația financiară a companiei în care investesc. Cei mai mulți preferă să investească pentru că au primit un pont sau pentru că prețul a scăzut sau a crescut, în funcție de evoluția bursei. Cei mai mulți oameni fac o revizie tehnică a mașinii în fiecare an sau fac anual analize medicale, dar mulți dintre ei nu își analizează niciodată declarațiile financiare pentru a detecta posibile lipsuri sau probleme viitoare. Motivul pentru care se întâmplă acest lucru este faptul că oamenii termină școala fără a afla cât de importante sunt declarațiile financiare, și cu atât mai puțin cum să o controleze. Nici nu-i de mirare că oamenii consideră investițiile riscante! Dar dacă deții cunoștințe financiare suficiente, atunci nu vei mai avea aceeași părere.

Cum sesizezi oportunitățile de investiție?

Dacă vreți să vă îmbogățiți devenind investitor, aș spune că înțelegerea unei declarații financiare este o cerință minimă. Nu numai că vă va aduce un mai mare factor de siguranță, dar vă va ajuta să câștigați o sumă mai mare de bani într-un timp mai scurt. Spun acest lucru deoarece, fiind capabil să citiți o declarație

financiară, veți putea sesiza oportunitățile de investiție pe care investitorii medii nu le pot observa. Investitorul de nivel mediu se uită întâi la preț pentru a depista ocazii de a vinde sau de a cumpăra. Dar investitorul sofisticat este antrenat pentru a sesiza ocaziile nu doar analizând prețul. Investitorul sofisticat știe că cele mai bune oportunități de investiție nu sunt accesibile celor care nu au ochiul format.

Tatăl bogat m-a învățat că un investitor va câștiga cei mai mulți bani dacă va avea solide cunoștințe financiare și dacă va afla punctele forte și slabe ale fiecărei investiții. El spunea: „Vei descoperi cele mai bune oportunități de investiții atunci când vei înțelege contabilitatea, codul fiscal, dreptul comercial și dreptul afacerilor. Și în aceste domenii invizibile adevărații investitori găsesc cele mai bune investiții. De aceea numesc declarația de venit și bilanțul contabil ca fiind un « covor fermecat ».“

Întrebarea este:

1. Dacă vreți să deveniți bogat prin investiții și alegeți să faceți investiții la nivelul celor bogați, sunteți dispuși să vă actualizați permanent propria declarație financiară și să exersați regulat, analizând alte declarații financiare?
   Da____ Nu____

CAPITOLUL 16

Lecția de investiții nr. 14

Teorie financiară simplificată

„Tatăl tău are probleme financiare deoarece e om de cultură, nu de cultură financiară," îmi spunea mereu tatăl bogat. „Dacă ar acorda timpul necesar să învețe vocabularul banilor și cum să interpreteze cifrele, viața lui s-ar schimba total."

Teoria financiară este una din cele șase lecții ale tatălui bogat din volumul *Tatăl bogat, tatăl sărac*. În concepția tatălui bogat, studiul noțiunilor financiare este vital pentru oricine își dorește cu adevărat să devină om de afaceri sau investitor profesionist. În capitolele următoare, Sharon și cu mine vă vom prezenta mai în detaliu de ce este importantă teoria financiară pentru deținătorii de afaceri și pentru investitori, și cum să sesizați oportunitățile de investiții pe care investitorii de nivel mediu nu le pot observa. Dar, pentru moment, cel mai bine ar fi să trecem în revistă câteva noțiuni de teorie financiară, pe care le vom simplifica și le vom face ușor de înțeles.

Noțiuni de bază

Un investitor sofisticat va fi capabil să citească multe tipuri diferite de documente financiare. Cele mai importante dintre acestea sunt declarația de venit și bilanțul contabil.

Declarația de venit

Venit
Cheltuieli

Bilanț contabil

Active	Pasive

Nu sunt contabil, dar am urmat mai multe cursuri de contabilitate. Ce m-a surprins la majoritatea acestor cursuri a fost faptul că profesorul se concentra asupra documentelor în sine, dar niciodată asupra legăturilor dintre ele. Cu alte cuvinte, profesorii nu explicau niciodată cursanților ce importanță avea un document pentru celălalt.

Tatăl meu bogat, însă, considera că această legătură dintre declarația de venit și bilanțul contabil este cel mai important element dintr-o afacere. El spunea: „Cum poți înțelege unul dintre documente dacă nu-l ai la dispoziție și pe celălalt?" sau „Cum îți poți da seama ce este un activ, dacă nu poți vedea sumele înscrise în coloana de venituri sau de cheltuieli?" Continua apoi, spunând: „Doar pentru că o sumă este înscrisă în coloana corespunzătoare activelor, nu înseamnă că și este un activ." Cred că acest punct de vedere este foarte important. El mai spunea: „Motivul pentru care oamenii au mari probleme financiare este faptul că ei achiziționează pasive și le înregistrează ca fiind active. De aceea spun despre casa lor că este un activ, când în realitate este un pasiv." Dacă înțelegeți Legea lui Gresham, vă veți da seama de ce o greșeală aparent minoră poate duce la o viață de neajunsuri, în loc să aducă independență financiară. Tatăl bogat adăuga: „Dacă vrei să deții averi care să se mențină în timp și generațiilor următoare, tu și cei apropiați trebuie să cunoașteți diferența dintre active și pasive. Trebuie să cunoașteți diferența dintre valori și nonvalori."

După ce a fost publicat volumul *Tată bogat, tată sărac*, mulți oameni au pus întrebarea: „Tatăl bogat spune că nu ar trebui să cumpărăm case?" Iar răspunsul meu este: „Nu, nu spune că o persoană nu ar trebui să-și cumpere casă." Tatăl bogat voia doar să sublinieze importanța cunoașterii termenilor financiari. El spunea:

„Nu spune despre pasive că sunt active, chiar dacă este vorba de casa ta!“ Următoarea întrebare, la fel de frecventă, era: „Dacă plătesc ipoteca pe casă, asta înseamnă că va face parte din active?“ Din nou, răspunsul în cele mai multe cazuri este „Nu“. Doar pentru că nu ai nicio datorie pentru casa pe care o deții, asta nu înseamnă că este neapărat un element de activ. Explicația acestui răspuns o găsim în sensul noțiunii de „flux de numerar“. Chiar dacă nu aveți datorii pentru ele, casele implică anumite cheltuieli și plata unor impozite. În realitate, proprietățile noastre nu ne aparțin pe deplin. Proprietățile aparțin de fapt guvernului. De aceea termenul folosit pentru a desemna o proprietate este „real“ („real estate“ însemnând „proprietate“ în limba engleză), adică „roial“ în limba spaniolă, și nu „fizică“ sau „tangibilă“. Proprietățile au aparținut întotdeauna regalității. Dar astăzi aparțin guvernului. Dacă nu sunteți convinși de acest lucru, încercați să nu vă mai plătiți impozitele pe proprietate și veți vedea cine deține în realitate proprietatea voastră, cu sau fără ipotecă! În cazul de neplată a acestor impozite, sunt emise certificatele de drept de sechestru. În volumul *Tată bogat, tată sărac* am amintit de câștigurile uriașe pe care le obțin investitorii de pe urma acestor drepturi de sechestru. Drepturile de sechestru sunt modul guvernului de a spune: „Tu îți controlezi proprietatea, dar guvernul este întotdeauna cel care o deține.“

Tatăl bogat susținea că este important să deții o casă. Considera că achiziționarea unei case este o operațiune sigură, dar asta nu însemna că acea casă va deveni un element de activ. De fapt, abia după ce a acumulat suficiente active reale, el a putut locui într-o casă mare și frumoasă. Activele reale au generat fluxul de numerar care i-au permis să-și cumpere acea casă. Ideea pe care voia să o sublinieze tatăl bogat este că nu ar trebui să confundăm activele cu pasivele și să nu achiziționăm pasive, considerându-le a fi active. În opinia lui, era cea mai mare greșeală pe care o poate face o persoană. El spunea: „Dacă ai de-a face cu un pasiv, atunci consideră-l ca fiind pasiv și urmărește-l îndeaproape!“

Cuvintele magice sunt: „flux de numerar“

Pentru tatăl bogat, cele mai importante cuvinte din lumea afacerilor și a investițiilor erau: „flux de numerar“. El spunea: „Cum un pescar trebuie să fie atent la flux **și reflux,** tot așa un

de afaceri sau un investitor trebuie să fie foarte conștient de schimbările subtile ale fluxului de numerar. Oamenii și afacerile ajung în situația de a se confrunta cu serioase probleme financiare deoarece pierd controlul asupra fluxului de numerar.“

Teorie financiară pe înțelesul copiilor

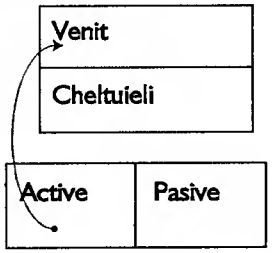
Poate că tatăl meu bogat nu avea o pregătire specială, dar știa cum să simplifice subiectele complicate astfel încât și un copil de 9 ani să le înțeleagă, pentru că aceasta era vârsta mea când el a început să-mi explice astfel de lucruri, deși începusem să prosper. Și trebuie să mărturisesc că nu am continuat să învăț și altceva în afară de simplele scheme pe care mi le arătase tatăl bogat. Dar, aceste simple explicații ale tatălui bogat m-au ajutat să înțeleg mai bine banii și circuitul lor, și m-au ghidat spre o situație financiară sigură.

Astăzi, contabilii mei fac toată treaba, iar eu continui să mă folosesc de schemele simple ale tatălui meu bogat. Așadar, înțelegând graficele următoare, veți ajunge să dețineți o avere impresionantă. Lăsați procedurile tehnice pe seama contabililor, care sunt pregătiți pentru astfel de operații importante! Sarcina voastră este să preluați controlul asupra cifrelor care vă compun situația financiară și să le modificați astfel încât să vă ajute să vă îmbogățiți.

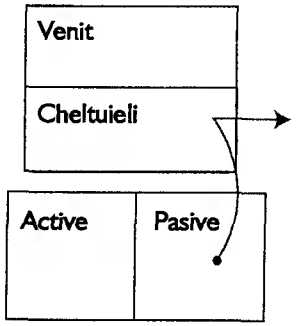
Noțiunile financiare de bază ale tatălui bogat

Lecția de teorie nr. 1: Direcția fluxului de numerar determină dacă un element face parte din active sau din pasive, la un moment dat. Cu alte cuvinte, doar pentru că agentul vostru imobiliar se referă la casa voastră ca fiind un activ, nu înseamnă că are și dreptate.

Aceasta este direcția unui flux de numerar în cazul activelor. Definiția tatălui bogat pentru active este: „Activele sunt cele care îți bagă banii în buzunar.“



Iar acesta este modelul în cazul activelor. Definiția tatălui bogat pentru pasive este: „Pasivele sunt cele care îți iau banii din buzunar."



Momentul în care apar confuziile

Tatăl bogat mi-a mai spus: „Confuzia apare pentru că metoda actuală prin care se ține contabilitatea ne permite să înscriem atât activele cât și pasivele în coloana destinată activelor." Apoi a desenat o schemă și mi-a spus: „Din acest motiv apare confuzia."

El mai spunea: „În această schemă, am luat exemplul unei case în valoare de 100 000 de dolari pentru care s-au plătit 20 000 de dolari bani gheață și mai rămân 80 000 de dolari ca ipotecă. Cum îți dai seama dacă această casă face parte din categoria activelor sau pasivelor? Face parte din active doar pentru că este înscrisă în coloana activelor?"

Venit
Cheltuieli

Active	Pasive
100 000 de dolari	80 000 de dolari

Bineînțeles că răspunsul este „Nu". Răspunsul corect este: „Trebuie să analizezi mai întâi declarația de venit ca să-ți dai seama dacă este din categoria activelor sau pasivelor."

Tatăl bogat a desenat următoarea schemă, spunând: „Acesta este cazul unei case care face parte din pasive. Îți poți da seama de acest lucru deoarece toate elementele sunt trecute în coloana cheltuielilor, iar în coloana venitului nu este trecut nimic."

Venit
Cheltuieli Ipotecă Impozit pe proprietate Asigurări Utilități Administrare

Active	Pasive
100 000 de dolari	80 000 de dolari

Transformarea pasivelor în active

Tatăl bogat a adăugat în această schemă următorii termeni: „Venit din închirieri" și „Venit net din închirieri", cuvântul cheie fiind „net". Această schimbare în declarația financiară a transformat casa dintr-un pasiv într-un activ.

Venit Venit din închirieri
Cheltuieli Ipotecă Impozit pe proprietate Asigurări Utilități Întreținere

Venit net din închirieri

Active	Pasive
100 000 de dolari	80 000 de dolari

După ce mi-a explicat acest concept, tatăl bogat a adăugat și cifrele, pentru ca eu să înțeleg mai bine. „Să presupunem că totalul cheltuielilor legate de această casă ajunge la 1 000 de dolari. Această sumă cuprinde plata ipotecii, impozitul pe proprietate, asigurările, utilitățile și cheltuielile pentru întreținere. Iar acum ai un chiriaș care îți plătește 1 200 de dolari pe lună. Asta înseamnă că ai un venit net din închirieri de 200 de dolari pe lună, ceea ce înseamnă că această casă este în categoria activelor, deoarece îți bagă bani în buzunar, așa cum se verifică prin venitul de 200 de dolari. Dar dacă ai avea aceleași cheltuieli și ai primi chirie doar 800 de dolari pe lună, înseamnă că ai pierde 200 de dolari și, chiar dacă ai avea un venit net din închirieri de 800 de dolari pe lună, proprietatea ar face parte din categoria pasivelor. Așadar, chiar dacă ar aduce un venit din închirieri, proprietatea aceasta tot ar fi un pasiv, și nu un activ. Apoi îi aud pe oameni spunând: « Dar dacă o vând la un preț mai mare decât am plătit eu pentru ea, atunci casa ar face parte din categoria activelor ». Da, acest lucru ar fi adevărat, dar numai când evenimentul are efectiv loc, adică la un moment dat în viitor. Și, contrar opiniei generale, se întâmplă ca prețul proprietăților să mai și scadă în anumite situații. Așadar, zicala « Nu zice hop până n-ai sărit pârleazul! » e un sfat bun în această situație."

Guvernul a schimbat regulile

Miliarde de dolari s-au pierdut din cauza proprietăților imobiliare după aprobarea Legii Reformei Fiscale din 1986. Foarte mulți speculanți au pierdut sume importante de bani deoarece erau dispuși să cumpere proprietăți foarte scumpe și să piardă niște bani, presupunând că prețul proprietăților va crește, ca întotdeauna, iar guvernul le va acorda o scutire de impozit datorită pierderii pasive. Cu alte cuvinte, guvernul le va acorda subvenții care să acopere diferența dintre venitul din închirieri și cheltuielile cu închirieri, mai ridicate. Dar, după cum se spune: „S-au schimbat regulile." După modificarea legii, bursa de valori s-a prăbușit, economiile și împrumuturile s-au epuizat, și a avut loc un imens transfer de avere între 1987 și 1995. Investițiile în proprietăți imobiliare, specifice înainte celor din cadranul L — adică liber-profesioniștii cu un venit mare, cum sunt doctorii, avocații, contabilii, inginerii și arhitecții — au devenit acum specifice investitorilor din cadranul I. Acea

modificare a legii a forțat milioane de oameni să treacă din lumea investițiilor în proprietăți imobiliare în cea a valorilor mobiliare, cunoscută ca bursa de valori. Oare e posibil să aibă loc încă un transfer de avere dintr-un cadran în altul în viitorul apropiat? De data aceasta, poate să fie vorba despre valorile mobiliare, în locul proprietăților imobiliare? Doar timpul va răspunde la această întrebare, și se pare că istoria are tendința de a se repeta. Iar când se va repeta, unii oameni vor pierde, dar mulți alții vor câștiga.

În Australia, în zilele noastre, guvernul încă emite legi care le permit investitorilor să „ghideze în mod negativ" investițiile în proprietăți imobiliare. Cu alte cuvinte, oamenii sunt încurajați să piardă bani cu închirierea proprietăților lor, în ideea de a obține o scutire de impozit din partea guvernului. Și în Statele Unite ale Americii a existat aceeași lege până în 1986. Când le spun celor din Australia de posibilitatea ca guvernul să schimbe această lege, așa cum s-a întâmplat în Statele Unite, sunt întâmpinat cu strigăte de protest. Aud afirmații de genul: „Guvernul nu va schimba niciodată legea!" și eu doar dau cu dezaprobare din cap. Ei pur și simplu nu-și dau seama cât de dureroasă a fost această modificare a legii pentru milioanele de investitori din Statele Unite. Mulți dintre prietenii mei au fost nevoiți să declare faliment și și-au pierdut toți banii, pentru care munciseră ani la rând, poate zeci de ani.

Ideea pe care vreau să o subliniez este: „De ce să te supui acestui risc? De ce nu găsești o proprietate care să-ți aducă bani? Oricine poate găsi o investiție sau o proprietate din cauza căreia să piardă bani. Nu trebuie să cauți prea mult o investiție neprofitabilă. Nu trebuie să deții cunoștințe financiare sau inteligență ca să găsești o investiție prin care să pierzi bani. Problema pe care eu și tatăl bogat o aveam în legătură cu faptul că această idee, de a pierde bani pentru a beneficia de scutiri de impozite, este considerată a fi o idee bună, este faptul că din cauza unei astfel de mentalități, oamenii ajung să devină neglijenți. De multe ori aud oameni spunând, chiar și aici în America: „E în regulă dacă pierd bani. Guvernul îmi va acorda o scutire de impozit pentru că am pierdut bani." Asta înseamnă că, pentru fiecare dolar pe care îl pierzi, guvernul îți dă înapoi aproximativ 30 de cenți (în funcție de tipul de impozit). Mie mi se par lipsite de sens astfel de afirmații. De ce să nu faci investiții pentru a le avea pe toate: siguranță, venituri, apreciere și scutiri de impozit?

Ideea pentru care faci investiții este de a câștiga bani, nu de a-i pierde. Dar poți să câștigi și în același timp să profiți de scutirile de impozit, asta dacă devii un investitor sofisticat. Un prieten al meu, Michael Tellarico, intermediar în tranzacții cu proprietăți imobiliare în Sydney, Australia, mi-a zis: „Oamenii vin în fiecare zi în această agenție imobiliară și-mi spun: « Contabilul meu m-a sfătuit să vin aici și să caut proprietăți pe care le pot administra spre pierdere »". Cu alte cuvinte: „Contabilul meu m-a sfătuit să caut o proprietate care să mă ajute să-mi pierd banii". Michael le răspunde: „Nu aveți nevoie de ajutorul meu pentru a găsi o proprietate care să aducă pierderi. Există mii de astfel de proprietăți. Dar eu pot să vă ajut să găsiți o proprietate prin care să câștigați bani și care să vă aducă și scutirea de impozit". Răspunsul pe care-l primește de cele mai multe ori este: „Nu, nu. Eu vreau o proprietate prin care să pierd bani!" Aceeași situație exista și în America, înainte de 1986.

Din acest exemplu putem să învățăm câteva lecții foarte importante:

1. Ideea că este în regulă să pierzi bani datorită scutirii de impozite îi face pe oameni să fie neglijenți în alegerea investițiilor.
2. Acești oameni nu încearcă la fel de mult să găsească investiții adevărate. Ei nu cercetează îndeaproape situația financiară atunci când analizează o investiție.
3. Pierderea banilor duce la o situație financiară instabilă. Cu alte cuvinte, investițiile oricum implică un anumit risc. De ce să le faceți și mai riscante? Folosiți timpul pe care îl aveți în plus pentru a căuta investiții solide! Le veți găsi cu siguranță, dacă știți să citiți cifrele.
4. Guvernul schimbă într-adevăr regulile.
5. Activele de azi pot deveni pasivele de mâine.
6. Deși milioane de investitori au pierdut bani în 1986, au existat și investitori care erau pregătiți pentru schimbare. Cei pregătiți au câștigat milioanele pe care cei nepregătiți le-au pierdut.

Cel mai mare risc dintre toate

Tatăl bogat spunea: „Investitorul care își asumă cel mai mare risc este acela care a pierdut controlul asupra declarației sale financiare. Cei mai riscanți investitori sunt cei care nu au decât pasive pe care le consideră a fi active, care au cheltuielile egale cu veniturile și a căror singură sursă de venit constă în munca lor. Își asumă riscuri mari deoarece, de cele mai multe ori, sunt investitori disperați."

La cursurile de investiții pe care le predau, încă mai întâlnesc oameni care mă contrazic, spunându-mi că locuința lor poate fi inclusă în categoria activelor. De curând, un cursant mi-a spus:

„Am cumpărat casa cu 500 000 de dolari, iar acum valorează 750 000 de dolari."

Eu l-am întrebat:

„De unde știi că atât valorează?"

Răspunsul său a fost:

„Pentru că așa mi-a spus agentul imobiliar."

Atunci eu l-am întrebat:

„Îți poate garanta agentul imobiliar că va avea acel preț încă 20 de ani?"

„Păi, nu," a zis el. „Mi-a spus doar că acesta este prețul mediu al caselor asemănătoare din vecinătate."

Iar acesta este exact motivul pe care mi l-a explicat tatăl bogat, pentru care investitorul mediu nu reușește să se îmbogățească pe această piață. Tatăl bogat spunea:

„Investitorul mediu spune mereu « hop înainte să sară pârleazul ». El cumpără bunuri pentru care are cheltuieli lunare, dar totuși le consideră active, bazându-se pe diverse păreri. El contează pe faptul că valoarea casei va crește în viitor, sau se comportă ca și când poate să vândă casa imediat, obținând noul preț, pe care l-a indicat agentul imobiliar. Ai ajuns vreodată să vinzi o casă cu mai puțin decât ți-a spus agentul imobiliar sau consultantul bancar că valorează? Eu da. Pentru că iau decizii financiare bazându-se pe aceste păreri și așteptări, oamenii pierd controlul asupra propriei situații financiare. Lucrul acesta mi se pare extrem de riscant. Dacă vrei să fii bogat, trebuie să preiei controlul asupra propriei educații și asupra fluxului de numerar. Nu e nimic rău în a spera că prețul unui anumit bun va crește în viitor, atâta timp cât astăzi nu pierdeți controlul asupra situație voastre financiare."

Tatăl bogat spunea, de asemenea: „Dacă ești așa sigur că prețul va crește, de ce nu cumperi 10 astfel de case?"

Aceasta este și mentalitatea celor care spun: „Astăzi am în contul meu de pensii 1 milion de dolari. O să ajungă la 3 milioane de dolari

când o să ies la pensie." Din nou, întrebarea mea este: „De unde știi că așa o să se întâmple?" Ceea ce am învățat de la tatăl bogat este faptul că investitorul mediu zice de cele mai multe ori „hop înainte să sară pârleazul". Sau pariază totul pe o singură carte și așteaptă să „îi surâdă și lui norocul", cândva în viitor. În cele mai multe cazuri, se întâmplă ca investitorii să reușească să „sară pârleazul" și „norocul le surâde" în cele din urmă. Dar un investitor profesionist nu vrea să-și asume un asemenea risc. Investitorul sofisticat știe că astăzi deține controlul mulțumită cunoștințelor financiare pe care le posedă, iar dacă va continua să studieze, mâine va avea și mai mult control. Investitorul sofisticat știe că uneori, chiar dacă „ai zis hop", nu reușești „să sări pârleazul", și că unora norocul nu le surâde niciodată.

Am cunoscut mulți investitori care nu sunt familiarizați cu lumea investițiilor. Mulți dintre ei fac investiții de mai puțin de 20 de ani. Mulți dintre ei n-au experimentat prăbușirea bursei sau n-au deținut proprietăți cu o valoare mult mai mică decât prețul plătit pentru achiziționarea ei, și pentru care se fac cheltuieli lunare. Acești noi investitori vin la mine și-mi vorbesc despre modificări medii, ca de exemplu: „În medie, se observă o creștere a prețurilor pe piață din 1974" sau „Prețul proprietăților imobiliare a crescut în medie cu 4 procente pe an în ultimii 20 de ani."

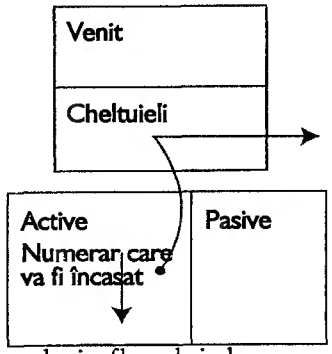
După cum spunea tatăl bogat: „Situațiile medii, obișnuite, sunt pentru investitorii de nivel mediu". Un investitor profesionist vrea să dețină controlul. Iar controlul începe cu propria persoană, cu educația financiară, cu sursele de informații și cu propriul flux de numerar. De aceea sfatul tatălui bogat pentru investitorul mediu este: „Nu rămâne la nivel mediu!" Pentru el, a fi un investitor de nivel mediu înseamnă a te supune riscului.

De ce oamenii nu dețin controlul asupra propriei situații financiare?

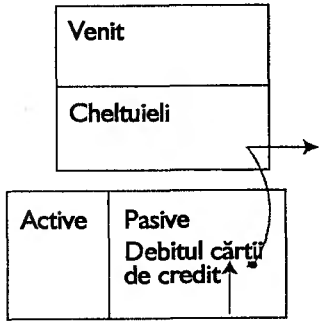
Oamenii termină școala fără să știe măcar să țină evidența operațiunilor pe care le fac prin intermediul contului lor bancar, ca să nu mai vorbim de întocmirea unei situații financiare. Ei nu învață niciodată cum să-și controleze situația financiară. Și singurul mod prin care-ți poți da seama dacă cineva deține controlul asupra

propriei persoane este analizându-i declarația financiară. Doar pentru că unii oameni au slujbe bine plătite, case spațioase și mașini luxoase, nu înseamnă că dețin controlul financiar. Dacă ar înțelege ce înseamnă o declarație financiară, atunci ar avea mai multe cunoștințe despre finanțe și ar avea mai mult control asupra banilor lor. Înțelegând cum trebuie analizată o declarație financiară, oamenii ar putea observa mai bine evoluția fluxului lor de numerar.

De exemplu, iată ce se întâmplă cu fluxul de numerar atunci când completați un cec:



Iar aceasta este evoluția fluxului de numerar în cazul plăților prin cărți de credit:



Când se completează un cec, înseamnă că se scade acea sumă din categoria activelor. Și când se folosesc cărțile de credit, înseamnă că se cresc pasivele. Cu alte cuvinte, folosirea cărții de credit face ca datoriile să se adâncească din ce în ce mai mult. Cei mai mulți oameni nu-și dau seama de acest lucru din simplul motiv că ei nu au învățat niciodată cum să completeze și să analizeze o declarație financiară.

În zilele noastre, declarațiile financiare ale foarte multor persoane arată în felul următor:

Venit
Salariu
Cheltuieli
Impozite
Plata ipotecii
Impozit pe proprietate
Plata mașinii
Plata împrumutului pentru taxele școlare
Plata pentru cărțile de credit
Alimente
Haine
Alte cheltuieli

Active	Pasive
	Ipoteca
	Împrumutul pentru taxele școlare
	Împrumutul pentru mașină
	Soldul cărții de credit

Dacă această persoană nu-și schimbă modul de gândire, va duce o viață de supunere financiară. De ce spun supunere financiară? Pentru că fiecare plată pe care o efectuează, ajută o persoană bogată să fie și mai bogată.

NOTA AUTORULUI: Mulți oameni mă întreabă: „Care este primul pas pentru a avea independență financiară?" Iar răspunsul meu este: „Ia controlul asupra propriei declarații financiare!" Am rugat-o pe Diane Kennedy, specialista mea în contabilitate și în strategii cu privire la impozite, să alcătuiască o casetă audio și o carte de exerciții care să ajute la:

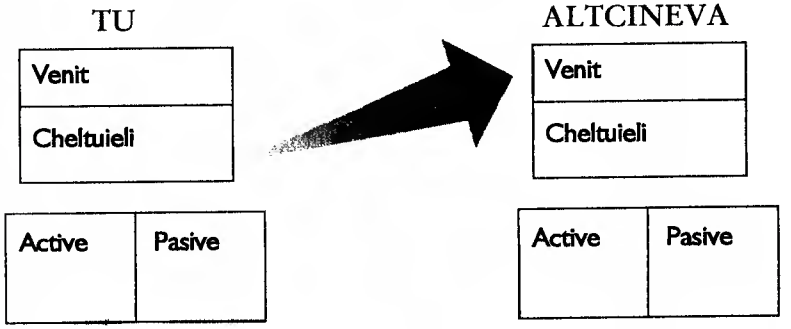
1. *Învățarea modului de realizarea a declarației financiare*
2. *Preluarea controlului asupra propriei declarații financiare*
3. *Îndreptarea situației financiare pentru a dobândi independența din punct de vedere financiar*
4. *Învățarea modului de administrare a banilor specific celor bogați, plătind impozite mai mici*

Diane și cu mine am realizat aceste casete, pentru a vă ajuta să scăpați de datorii. Dar, și mai important, veți putea învăța cum să vă administrați banii așa cum fac cei bogați. Acest aspect este important deoarece mulți oameni cred că dacă vor avea mai mulți bani vor scăpa de toate problemele financiare. În cele mai multe cazuri, acest lucru nu se întâmplă. Învățând cum să vă administrați banii pe care îi dețineți ca cei bogați, veți putea rezolva problemele financiare pe termen scurt. Dar acest lucru vă va da și posibilitatea de a dobândi independența financiară. Casetele audio și cartea de exerciții fac parte dintr-un program intitulat: „Primii pași spre independența financiară". Informațiile pe care le veți găsi în acest pachet educațional sunt simple, ușor de înțeles și esențiale pentru a începe să construiți o fundație solidă a averii voastre. Mai multe informații despre acest pachet audio veți găsi la sfârșitul acestei cărți, sau de pe site-ul nostru: www.richdad.com.

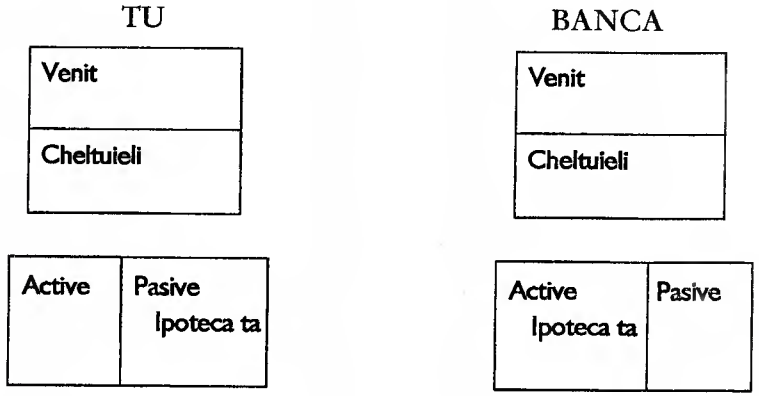
Pe cine îmbogățești?

Lecția de teorie nr. 2: Este nevoie de cel puțin două declarații financiare pentru a înțelege despre ce e vorba.

Tatăl bogat spunea: „Investitorul sofisticat trebuie să vadă cel puțin două declarații financiare în același timp pentru a vedea situația adevărată."



În timpul uneia dintre lecții, tatăl bogat a desenat acest grafic și a spus: „Amintește-ți mereu că ceea ce pentru tine înseamnă o cheltuială, pentru altcineva este un venit! Cei care pierd controlul asupra fluxului lor de numerar îi ajută pe cei care dețin controlul asupra fluxului propriu de numerar să se îmbogățească."



Ce face un investitor?

Apoi a desenat următorul grafic și a spus:

„Să-ți arăt ce face un investitor, folosind exemplul proprietarului unei case și al băncii!"

Am stat acolo, uitându-mă la cele două schițe și apoi am spus:

„Ipoteca persoanei respective apare pe două declarații financiare. Diferența este că într-una din ele apare în coloana de active, iar în cealaltă declarație apare în coloana de pasive."

Tatăl bogat a dat aprobator din cap.

„Acum vezi o declarație financiară adevărată."

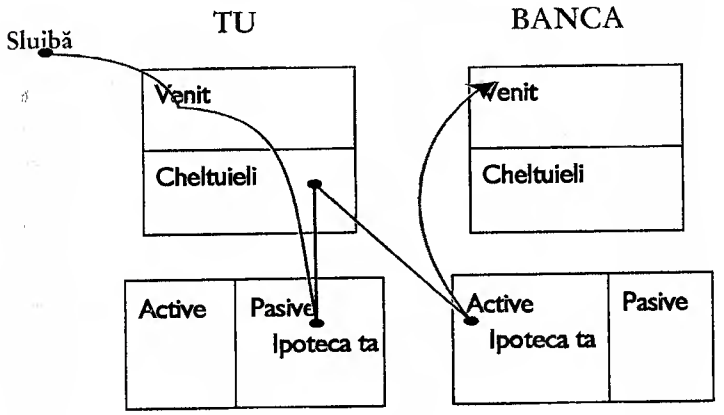
„De aceea ai spus că este nevoie de două declarații financiare pentru a vedea situația adevărată," am adăugat. „Pentru că fiecare cheltuială a ta este venitul altei persoane, iar pasivele tale sunt activele altei persoane."

Tatăl bogat a aprobat din nou și a zis:

„Și de aceea oamenii care termină școala, fără a învăța să gândească în termenii unei declarații financiare, cad pradă celor care au o astfel de gândire. Astfel, fiecare utilizarea a cărții de credit

a unei persoane duce la creșterea pasivelor sale și, în același timp, duce și la creșterea activelor băncii."

„Iar dacă cei de la bancă îți spun: « Casa ta este parte din active », asta nu înseamnă neapărat că te mint. Doar că nu spun ale cui sunt activele. Ipoteca ta înseamnă pasive pentru tine și active pentru bancă," am spus, începând să înțeleg mai bine importanța declarațiilor financiare și de ce e nevoie de mai multe declarații financiare pentru a înțelege situația mult mai bine.



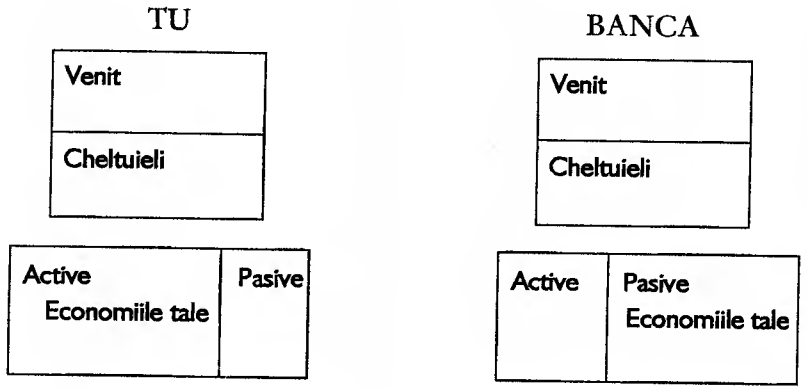
Tatăl bogat a aprobat și a zis:

„Acum să adăugăm fluxul de numerar în acest grafic și să vedem ce efecte au activele, în exemplul acesta fiind vorba despre o ipotecă: această ipotecă îți ia bani din buzunar și-i pune în buzunarul băncii. De aceea tu o încadrezi în categoria pasivelor, iar banca în cea a activelor. Ceea ce vreau eu să subliniez este faptul că vorbim despre același document legal."

„Deci banca a creat un activ, care pentru tine este un pasiv," am adăugat. „Deci un investitor cumpără un activ pentru care altcineva plătește. De aceea investitorii dețin clădiri cu apartamente. În fiecare lună, în declarația de venit a investitorului este înscris numerarul pe care îl primește sub formă de chirie, tot astfel cum plata pentru ipotecile acestora este înscrisă în declarația de venit a băncilor."

Tatăl bogat aprobat din nou și a zis, zâmbind:

„Începi să înțelegi. Este clar în ce tabără vrei să fii. Dar este o stradă cu două sensuri," a zis el și a desenat următoarea schemă:



„O," am făcut eu. „Economiile mele sunt activele mele și pasivele băncii. Din nou, este nevoie de două declarații financiare ca să vezi imaginea în ansamblu."

„Da," a zis tatăl bogat. „Și ce altceva mai observi la cele două scheme?"

M-am uitat lung pentru o vreme, analizând exemplul cu ipoteca și economiile.

„Nu știu," am răspuns încet. „Nu văd decât ceea ce ai desenat tu aici."

Tatăl bogat a zâmbit și a spus:

„De aceea trebuie să exersezi și să citești mai multe declarații financiare. Așa cum înveți mai mult auzind același lucru de două sau trei ori, tot astfel vei învăța mai mult dacă exersezi și analizezi noțiuni financiare. O să știi mai multe lucruri, chiar dacă nu observi aceste lucruri imediat."

„Și ce am trecut cu vederea? Ce nu am observat?" am întrebat.

„Ceea ce nu se observă din schema mea este faptul că guvernul te stimulează, prin diverse impozite, să achiziționezi pasive. De aceea îți acordă o scutire de impozit atunci când achiziționezi o casă."

„Am uitat de asta," am spus.

„Și îți cere impozit pe economii," a zis tatăl bogat.

„Guvernul îmi acordă o scutire de impozit dacă achiziționez pasive, dar îmi cere impozit pentru că dețin active?" am întrebat.

Tatăl bogat a încuviințat, spunând:

„Gândește-te cum influențează lucrul acesta modul de gândire și viitorul financiar al unei persoane! Oamenii încep să-și dorească să aibă datorii și nu să achiziționeze active."

„Oamenii sunt scutiți de impozit pentru că pierd bani?" am întrebat uluit. „Cum așa?"

Tatăl bogat a început să râdă.

„După cum am mai spus, un investitor profesionist trebuie să analizeze situația mai în amănunt, nu să se ghideze doar după evoluția prețului. Un investitor sofisticat analizează cifrele pentru a afla adevărul și începe să vadă anumite lucruri pe care investitorul de nivel mediu nu le poate observa. Un investitor sofisticat trebuie să vadă impactul pe care îl au ordonanțele guvernamentale, codurile fiscale, legile comerciale, legile de afaceri și legile contabilității. Un motiv pentru care este greu să obții informații exacte în funcție de care să-ți începi investițiile, este faptul că o privire de ansamblu asupra acesteia necesită anumite cunoștințe financiare, ajutorul unui contabil și al unui avocat. Cu alte cuvinte, ai nevoie de doi specialiști pentru a afla adevărata situație a unei afaceri. Vestea cea bună este că, dacă ești dispus să investești timpul necesar pentru a învăța tot ceea ce se întâmplă în spatele scenei, vei ajunge să descoperi oportunitățile de investiții și să acumulezi bogății, așa cum puțini oameni reușesc. Vei descoperi adevăratul motiv pentru care cei bogați au devenit bogați, iar cei săraci și din clasa de mijloc muncesc din greu, plătesc impozite mai mari și se afundă în datorii. Odată ce vei descoperi adevărul, vei decide din ce cadran vei dori să-ți începi afacerile. Nu e greu; ai nevoie doar de timp... timp pe care cei care nu caută decât un pont nu vor să-l investească."

Eu nu a trebuit să mă gândesc în ce cadran vreau să mă încadrez. Știam că vreau să investesc în mod legal, din interior, nu din exterior. Voiam să cunosc ce se întâmplă în lumea reală a investițiilor, indiferent dacă deveneam bogat sau nu. Voiam să știu cum și de ce se îmbogățesc cei bogați.

Nevoia de educație financiară

Prin anii '80 am început să predau adulților cursuri de gestiunea afacerilor și de investiții ca un hobby. Una din problemele cu care

m-am confruntat încă de la început a fost faptul că cei care voiau să-și înceapă o afacere sau să investească, având mai mult curaj, nu dețineau nici măcar noțiunile de bază din domeniul finanțelor. Consider că această lipsă de educație financiară este motivul pentru care 9 afaceri noi din 10 dau faliment în primii 5 ani și pentru care investitorii consideră investițiile ca fiind riscante și nu reușesc să facă sau să păstreze sume mari de bani.

Când le-am recomandat să urmeze cursuri de contabilitate, finanțe și investiții înainte de a începe o afacere sau de a începe să facă investiții, cele mai multe persoane au protestat, spunând că nu-și doresc să se întoarcă la școală. Atunci am început să caut o modalitate ușoară și distractivă prin care oamenii să poată învăța noțiunile de bază. În 1996 am realizat jocul *Cashflow, Investiții 101*, un joc prin care se pot învăța noțiunile de bază din domeniul finanțelor, contabilității și investițiilor.

A preda versus a învăța

Cashflow este creat sub forma unui joc, deoarece investițiile și analiza financiară sunt niște subiecte care nu pot fi învățate prin simpla citire a unor texte. Tatăl meu sărac, fiind profesor, spunea mereu: „Un profesor trebuie să știe diferența dintre ceea ce poate fi predat și ceea ce elevul trebuie să învețe singur." El mai spunea: „Poți să înveți un copil să memoreze cuvântul « bicicletă », dar nu-l poți învăța cum să pedaleze. Un copil trebuie să învețe să meargă pe bicicletă pedalând singur."

În ultimii 3 ani am văzut mii de oameni care au învățat să fie investitori jucând *Cashflow, Investiții 101* și *202*. Au învățat multe lucruri exersând, lucruri pe care eu nu le-aș fi putut preda doar scriind sau vorbindu-le despre ele, la fel cum n-aș putea învăța pe cineva să meargă cu bicicleta scriind sau ținând discursuri despre acest lucru. Jocul îi învață în câteva ore ceea ce i-a luat tatălui bogat 30 de ani să mă învețe, ghidându-mă și dându-mi sfaturi legate de investiții. De aceea cartea de față se intitulează *Ghidul de investiții al tatălui bogat*, pentru că asta a făcut tatăl bogat. M-a ghidat, doar atât a putut face. Investițiile și contabilitatea sunt două subiecte pe care nu mi le-a putut preda. A fost nevoie să-mi doresc eu singur să le învăț. Același lucru trebuie să fie valabil și pentru voi.

Cum să ai rezultate mai bune

Cu cât citiți mai multe declarații financiare, rapoarte anuale și prospecte, cu atât veți deveni mai înțelepți și veți avea o viziune financiară mai dezvoltată. Cu timpul, veți ajunge să vedeți lucruri pe care investitorul mediu nu le vede niciodată.

Cu toții știm că prin repetiții reușim să învățăm și să reținem ceea ce învățăm. De curând ascultam o casetă cu un interviu al lui Peter Lynch. Ascultasem acest interviu de zeci de ori înainte. De fiecare dată când îl ascultam, descopeream ceva nou. Timp de 30 de ani, tatăl bogat m-a pus să analizez declarații financiare. Astăzi, gândesc automat în termenii acestor declarații.

Când învățăm să mergem cu bicicleta, ne antrenăm subconștientul să rețină acest lucru. Odată ce am reușit, atunci când mergem cu bicicleta nu mai trebuie să ne gândim sau să ne amintim cum se face acest lucru. Când învățăm să conducem mașina, de asemenea, ne antrenăm subconștientul. Și de aceea, odată ce ne-am învățat subconștientul să conducă, putem să conducem și să vorbim cu cineva în același timp, să mâncăm un hamburger, să ne gândim la problemele de la serviciu sau să ascultăm o melodie la radio și să cântăm și noi. Șofatul devine un gest automat (sper!). Același lucru se poate întâmpla și în cazul analizării declarațiilor financiare.

Atunci când vrem să găsim o investiție profitabilă, cel mai mult durează până analizăm cifrele. Să înveți să citești o declarație financiară poate fi un proces obositor, mai ales la început. Vestea cea bună este că devine mai ușor și mai rapid pe măsură ce exersezi. Nu numai că devine mai ușor, dar ajungi să analizezi mult mai multe oportunități de investiții aproape în mod automat, fără să gândești... așa cum mergi cu bicicleta sau conduci mașina.

Test pentru determinarea atitudinii psihice

Oamenii învață să facă multe lucruri automat, aproape inconștient. Dacă sunteți hotărâți să deveniți un investitor de succes, un investitor care câștigă din ce în ce mai mulți bani, asumându-și din ce în ce mai puține riscuri, vă recomand să vă antrenați mintea pentru a analiza declarațiile financiare. Analiza declarațiilor financiare este

un lucru de bază pentru cei mai buni investitori fundamentali din lume, investitori cum sunt Warren Buffet.

Acest lucru se realizează prin ceea ce se numește „circuitul afacerii". Fiecare investitor profesional are un număr crescând de potențiale afaceri sau investiții în proprietăți imobiliare, care au nevoie de capital din investiții. Tatăl bogat ne-a pus, pe mine și pe Mike, să citim, să studiem și să analizăm aceste investiții, indiferent dacă eram sau nu interesați de ele. Chiar dacă la început era lent și chinuitor, acest proces a devenit mai rapid, mai ușor, mai distractiv și mai interesant. Așadar am învățat prin exerciții, care au dat rezultate în cele din urmă, permițându-mi să mă pensionez devreme, să am o mai mare siguranță financiară și să câștig și mai mulți bani.

Așadar, întrebarea este:

Sunteți dispuși să vă completați declarația financiară și să o actualizați permanent, și, în același timp, să citiți declarațiile altor afaceri și investiții în proprietăți imobiliare?

Da____ Nu____

Observați că este o întrebare similară celei de la sfârșitul capitolului 15! Am repetat aceeași întrebare pentru a sublinia importanța teoriei financiare. Este o întrebare foarte importantă, deoarece pentru a deveni un investitor bogat și a face investiții specifice oamenilor bogați, trebuie să plătești un preț, acela de a investi din timpul tău pentru a-ți îmbogăți constant cunoștințele financiare. Dacă răspunsul vostru la această întrebare va fi „Nu", atunci investițiile celor bogați vor fi mult prea riscante pentru voi. Dacă sunteți însă foarte pregătit în domeniul financiar, atunci vă va fi mult mai ușor să descoperiți cele mai profitabile investiții din lume.

CAPITOLUL 17

Lecția de investiții nr. 15

Magia greșelilor

Tatăl meu adevărat provenea din lumea academică, o lume în care greșelile sunt considerate a fi ceva negativ și care trebuie evitate. În domeniul educației, cu cât o persoană face mai multe greșeli, cu atât e considerat mai puțin inteligent.

Tatăl meu bogat provenea din lumea străzilor și avea un alt punct de vedere asupra greșelilor. Pentru el, greșelile reprezentau ocazii de a învăța ceva nou, ceva ce nu știa până atunci. În opinia lui, cu cât o persoană face mai multe greșeli, cu atât acea persoană învață mai multe. El spunea mereu: „Fiecare greșeală ascunde puțină magie. Deci, cu cât fac mai multe greșeli, și acord timpul necesar pentru a învăța din ele, cu atât am mai multă magie în viața mea."

Tatăl meu bogat folosea deseori exemplul persoanei care învață să meargă cu bicicleta pentru a sublinia ideea că există puțină magie în fiecare greșeală. El spunea: „Amintește-ți ce greu a fost când ai învățat să mergi cu bicicleta! Toții prietenii tăi știau deja să meargă cu bicicleta, dar tu cădeai imediat ce te urcai pe șa. Făceai greșeală după greșeală. Apoi, dintr-odată, nu ai mai căzut, ai început să pedalezi, bicicleta s-a pus în mișcare, și apoi brusc, ca prin farmec, ai descoperit o nouă lume. Asta e magia greșelilor."

Greșeala lui Warren Buffet

Warren Buffet, cel mai bogat investitor din America, este cunoscut și respectat mulțumită companiei sale Berkshire Hathaway. Astăzi acțiunile acestei companii sunt printre cele mai scumpe din lume. Deși mulți investitori consideră acțiunile companiei Berkshire Hathaway ca fiind foarte valoroase, foarte puțini oameni își dau seama că achiziția acestei companii a fost una dintre cele mai mari greșeli ale lui Warren Buffet.

Când Warren Buffet a cumpărat Berkshire Hathaway, această companie, care confecționa cămăși, se îndrepta, încet-încet spre faliment. Warren Buffet a crezut că echipa lui poate salva compania. După cum știm cu toții, confecționarea articolelor de îmbrăcăminte nu mai era un domeniu cerut în America și devenea popular în alte țări. Era un curent căruia nu i-a putut rezista nici măcar Warren Buffet, și compania a dat faliment în cele din urmă, chiar dacă a beneficiat de sprijinul lui. Dar, în eșecul acestei afaceri, Warren Buffet a descoperit ceea ce avea să-l transforme într-un investitor extrem de bogat. Celor interesați de această poveste vă recomand cartea *Metoda lui Warren Buffet* scrisă de Robert Hagstrom, care vă va dezvălui modul de a gândi al unuia dintre cei mai mari investitori ai lumii.

Alte greșeli

O altă companie, Diamond Fields, a fost fondată cu scopul de a căuta diamante, care nu au fost niciodată găsite. Principalul geolog al companiei făcuse o greșeală. Cu toate acestea, în loc să descopere diamante, au dat peste unul din cele mai mari zăcăminte de nichel din lume. Prețul acțiunilor companiei a crescut foarte mult în urma acestei descoperiri. Astăzi, deși numele companiei a rămas Diamond Fields, aceasta continuă să se îmbogățească de pe urma zăcămintelor de nichel.

Levi Strauss a pornit spre California pentru a se îmbogăți de pe urma forărilor după aur. Dar s-a dovedit a fi un miner mai puțin priceput, astfel încât a început să coasă pantaloni din pânză pentru minerii care aveau succes. Astăzi, cred că toată lumea a auzit de blugii firmei Levi.

Se spune că Thomas Edison n-ar fi inventat niciodată becul dacă ar fi fost angajat al companiei pe care a fondat-o ulterior — General Electric. Se spune că Edison a încercat de zece mii de ori și a greșit, înainte de a inventa becul. Dacă ar fi fost angajatul unei mari corporații, ar fi fost concediat fără îndoială pentru că greșise de atâtea ori.

Greșeala majoră a lui Cristofor Columb a fost că, atunci când a pornit în căutarea unei rute comerciale spre China, a dat peste America, cea mai bogată și mai puternică țară din lume.

Ce înveți de pe străzi versus ce înveți la școală

Tatăl meu bogat dobândise succesul financiar din mai multe motive. Cel mai important dintre ele este atitudinea față de greșeli. La fel ca majoritatea oamenilor, îi displăcea profund să greșească, dar nu se temea de acest lucru. El își asuma anumite riscuri pur și simplu pentru a greși. Spunea: „Când ajungi la limita cunoștințelor tale, e timpul să faci greșeli."

De câteva ori s-a întâmplat ca una din afacerile lui să eșueze, ceea ce l-a făcut să piardă o parte din bani. De asemenea, l-am văzut lansând un nou produs pe piață doar pentru a fi respins. Cu toate acestea, de fiecare dată când greșea, în loc să fie deprimat, părea chiar mai fericit, mai înțelept, mai hotărât și chiar mai bogat, în urma acestei experiențe. El ne spunea fiului său și mie: „Prin greșeli înveți. De fiecare dată când fac o greșeală învăț ceva despre mine, învăț un lucru nou, și deseori întâlnesc oameni noi, pe care nu i-aș fi întâlnit vreodată."

Cu ocazia unuia din eșecurile sale, o companie de distribuție a conductelor pentru instalații, l-a întâlnit pe unul din viitorii lui parteneri de afaceri. Și, de la acea afacere sortită eșecului, a început o prietenie și un parteneriat care le-a adus zeci de milioane de dolari. El spunea: „Dacă nu mi-aș fi asumat riscul de a începe acea afacere, nu l-aș fi cunoscut niciodată pe Jerry. Iar momentul întâlnirii lui Jerry este unul dintre cele mai importante din viața mea."

Tatăl meu sărac fusese un elev excelent. Rareori făcea greșeli și de aceea avea numai note mari. Problema este că, la vârsta de 50 de ani, se pare că făcuse una dintre cele mai mari greșeli din viața sa și **nu-și mai putea reveni.**

Pe când eu îl priveam pe tatăl meu adevărat luptându-se cu probleme financiare și profesionale, tatăl bogat mi-a spus: „Ca să ai succes în adevărata lume a afacerilor, trebuie să acumulezi atât învățături de la școală, cât și de pe străzi. Tatăl tău a intrat la școală la vârsta de 5 ani. Pentru că a avut note bune, a rămas în școală, să predea, și a devenit unul dintre oamenii cei mai importanți ai sistemului educațional. Acum, la vârsta de 50 de ani, a ajuns pe străzi, iar străzile sunt un profesor dur. La școală, mai întâi ți se predă lecția. Pe străzi, faci mai întâi greșeli și apoi trebuie să găsești tu însuți morala, dacă se întâmplă să reușești lucrul acesta. Cum oamenii n-au fost niciodată învățați să tragă învățăminte din greșelile pe care le fac, ei fie pur și simplu evită să greșească, ceea ce este o greșeală și mai mare, fie nu reușesc să tragă învățăminte de pe urma greșelilor comise. De aceea unii oameni fac aceeași greșeală de mai multe ori la rând. Ei repetă aceeași greșeală deoarece nu i-a sfătuit nimeni să învețe din greșeli. La școală ești considerat deștept dacă nu faci greșeli. Pe străzi, ești deștept doar dacă faci greșeli și tragi învățăminte de pe urma lor."

Cel mai mare eșec pe care-l cunosc

Tatăl bogat ne-a spus mie și lui Mike: „Eu sunt bogat deoarece am făcut mai multe greșeli financiare decât majoritatea oamenilor. De fiecare dată când făceam o greșeală, învățam ceva nou. În lumea afacerilor, acea noutate se numește « experiență ». Dar experiența nu este suficientă. Mulți oameni consideră că au multă experiență deoarece continuă să facă aceeași greșeală de nenumărate ori. Dacă o persoană învață într-adevăr din greșelile sale, viața acestei persoane se va schimba pentru totdeauna, iar ceea ce acumulează acea persoană nu este experiență, ci « înțelepciune »." Tatăl bogat mai spunea: „Oamenii evită să facă greșeli financiare, iar lucrul acesta este de fapt o greșeală. Oamenii își spun mereu: « Fii precaut! Nu risca! » Poate că oamenii au probleme financiare deoarece deja au făcut greșeli și nu au învățat de pe urma lor. Așa că se trezesc în fiecare zi, se duc la serviciu, și repetă aceeași greșeală, și evită noi greșeli, dar nu-și dau niciodată seama care este morala. Acești oameni își spun de multe ori: « Eu fac totul corect, dar, pentru un motiv anume, nu am succes financiar »."

Comentariul tatălui bogat cu privire la această afirmație era: „Se poate ca ei să facă totul corect, dar problema este că evită lucrurile greșite — de exemplu să-și asume riscuri noi. Ei încearcă să-și evite slăbiciunile, în loc să se confrunte cu ele. Evită să facă ceea ce se tem să facă și aleg în mod conștient să evite greșelile în loc să comită greșeli." El mai spunea: „Cel mai mare eșec pe care l-am văzut vreodată îl constituie oamenii care n-au avut niciun eșec în viață."

Arta de a greși

În loc să ne învețe, pe mine și pe fiul lui, să evităm greșelile, tatăl bogat ne-a învățat arta de a face o greșeală și de a trage învățăminte de pe urma acesteia.

În timpul unei lecții, tatăl bogat a zis:

„Primul lucru care se întâmplă odată ce ai făcut o greșeală este că devii supărat. Toți pe care-i știu se supără. Acesta este primul semn al unei greșeli," a zis tatăl bogat. „În acest moment, când ești supărat, îți dai seama cine ești cu adevărat."

„Cum adică, cine ești cu adevărat?" a întrebat Mike.

„În momentul în care ne supărăm, devenim unul dintre următoarele personaje," a zis tatăl bogat, continuând prin a ne descrie personajele care apar pe scenă odată ce devenim supărați din cauza unei greșeli:

1. **Mincinosul.** Acesta va spune lucruri de genul: „Nu eu am făcut asta." Sau „Nu, nu, nu. N-am fost eu de vină." Sau „Nu știu cum s-a întâmplat asta." Sau „Dovedește!"
2. **Acuzatorul.** Acesta va face afirmații de genul: „E vina ta, nu a mea!" Sau „Dacă soția mea n-ar cheltui atât de mult, aș avea o situație financiară mult mai bună." Sau „Aș fi mai bogat dacă n-ar trebui să am grijă și de voi, copiii!" Sau „Clienții pur și simplu nu vor să-mi cumpere produsele." Sau „Angajații nu mai sunt fideli." Sau „Nu mi-ai dat instrucțiuni clare." Sau „E vina șefului".
3. **Justificatorul.** El spune: „Nu am studii și de aceea nu reușesc să mă descurc." Sau „Aș fi reușit dacă aveam mai mult timp la

dispoziție.“ Sau „Oricum nu voiam să fiu bogat.“ Sau „Păi toată lumea a procedat la fel“.

4. **Lașul.** Face afirmații de genul: „Ți-am spus eu că asta n-o să meargă niciodată!“ Sau „E prea greu și nici nu merită să fac lucrul ăsta. O să fac altceva, cu mai puțin efort.“ Sau „De ce fac asta? N-am nevoie de deranjul ăsta.“

5. **Contestatorul.** Tatăl bogat spunea că o astfel de persoană se aseamănă unei „pisici în tava cu nisip“, adică acea persoană încearcă să-și îngroape greșelile. Cel care contestă că ar fi făcut o greșeală spune: „Nu, nu e nimic în neregulă. Totul e bine.“ Sau „Greșeală? Ce greșeală?“ Sau „Nu-ți face griji! Totul o să fie bine!“

Tatăl bogat spunea:

„Când oamenii sunt supărați din cauza unei greșeli sau unui accident, ei tind să se transforme într-unul sau mai multe din aceste personaje. Dacă vrei să înveți ceva și să devii mai înțelept de pe urma unei greșeli, trebuie să-ți lași Eul Responsabil să preia controlul asupra gândurilor tale. Eul Responsabil va spune în cele din urmă: « Ce lecție de preț pot învăța din această greșeală? »“

Tatăl bogat spunea în continuare:

„Dacă cineva spune: « Ceea ce am învățat este să nu mai fac lucrul acesta încă o dată » probabil că persoana aceea n-a prea învățat multe. Prea mulți oameni trăiesc într-o lume de neajunsuri deoarece continuă să spună: « N-o să mai fac asta niciodată » în loc să spună: « Mă bucur că acest lucru s-a întâmplat deoarece am învățat asta sau asta din această experiență! » Și în plus, cei care evită greșelile, sau fac greșeli fără să învețe nimic de pe urma lor, sunt cei care nu reușesc să vadă și reversul medaliei.“

Am dormit ca un nou-născut

De exemplu, eu după ce mi-am pierdut afacerea cu portofele din nailon și velcro, am fost supărat aproape un an. Am dormit ca un prunc în acel an, adică mă trezeam plângând la fiecare două ore. Îmi spuneam: „N-ar fi trebuit niciodată să încep afacerea asta! Știam că o să dau faliment. N-o să mai încep niciodată o afacere nouă!“ De asemenea, dădeam vina pe alții și am observat că încercam să mă

justific foarte mult, spunând lucruri de genul: „A fost vina lui Dan!“ și „Ei bine, nu mi-a plăcut produsul foarte mult!“

În loc să mă lase să fug de greșeala făcută și să-mi caut o slujbă, tatăl bogat m-a forțat să mă confrunt cu dezastrul pe care-l provocasem și să-mi găsesc o cale de ieșire. Astăzi, le spun oamenilor: „Am învățat mai multe despre afaceri din eșecuri decât din succese. Faptul că am încercat să ies de sub dărâmături și să-mi reconstruiesc afacerea, m-a făcut să fiu un om de afaceri mult mai bun.“ Astăzi, în loc să spun: „N-o să mai fac asta niciodată“ eu spun: „Mă bucur că am avut un eșec și că am învățat ceva, deoarece sunt recunoscător pentru înțelepciunea pe care am dobândit-o“. Și apoi spun: „Hai să începem o afacere nouă!“ În loc de teamă și resentimente, am găsit distracție și entuziasm. În loc să-mi fie frică de eșec, acum știu că numai făcând greșeli putem învăța. Dacă nu facem greșeli, sau nu învățăm nimic de pe urma lor, toată magia dispare. Viața nu mai pare atât de interesantă în loc să fie plină de magie.

Am avut două corigențe în liceu, deoarece nu aveam talent la scris. Iar acum, când publicații ca *The New York Times*, *Sydney Morning Herald* și *The Wall Street Journal* îmi înscriu cărțile pe lista bestsellerurilor, mi se pare un lucru magic. Mi se pare o ironie că acum sunt cunoscut pentru subiecte la care am dat greș în trecut, ca: arta de a scrie, afaceri, vânzări, oratorie, contabilitate, investiții și nu sunt cunoscut pentru subiectele ușoare, care mi-au plăcut: surfing, economia, rugbi și pictura.

Care este lecția?

De câte ori aud oameni spunând: „Investițiile sunt prea riscante“ sau „Nu-mi place să risc atunci când este vorba de banii mei“ sau „Dacă dau greș?“ sau „Dacă îmi pierd banii?“, îmi amintesc de tatăl meu sărac pentru că ceea ce spunea el de fapt este „Nu vreau să fac greșeli!“ Și după cum am spus, în lumea aceasta academică, cei care fac greșeli sunt desconsiderați.

În lumea din care făcea parte, tatăl bogat vedea riscurile, greșelile și eșecurile ca făcând parte din dezvoltarea umană. Așadar, în loc să evite riscul și greșelile, a învățat cum să se descurce cu ele. El considera o greșeală ca fiind o simplă lecție, dar în care se implica **emoțional.** El spunea: „De câte ori facem o greșeală, ne

supărăm. Supărarea trebuie să ne indice faptul că trebuia să învățăm un lucru nou. E ca și când ne-ar bate cineva pe umăr și ne-ar spune: « Fii atent! Trebuie să înveți ceva important. Dacă minți, dai vina pe altcineva, te justifici sau negi această supărare, pierzi ocazia de a învăța lucrurile noi pe care ți le aduce această stare. »"

Tatăl bogat m-a învățat să număr până la zece atunci când sunt nervos sau până la o sută dacă sunt foarte nervos. După ce mă liniștesc spun pur și simplu: „Îmi cer scuze!" și nu mai dau niciodată vina pe cei de lângă mine, oricât de nervos aș fi. Dacă dau vina pe cineva, înseamnă că îi atribui puterea acelei persoane. Dacă-mi asum responsabilitatea pentru orice s-ar întâmpla, am ocazia să învăț o lecție neprețuită, de care, în mod evident, aveam nevoie. Dacă mint, dau vina pe altcineva, mă justific, sau neg, atunci nu învăț nimic.

Tatăl bogat spunea, de asemenea: „Oamenii care nu au succes dau vina pe ceilalți. De multe ori vor ca ceilalți să se schimbe, și de aceea rămân supărați pentru mult timp. Sunt supărați pentru că nu reușesc să-și învețe lecția personală. În loc să se supere, acești oameni ar trebui să fie recunoscători că există alte persoane în jurul lor, ca să-i învețe ceea ce aveau nevoie să știe.

Oamenii se învață unii de la alții. Problema este că, de multe ori, nu știm care este lecția pe care vrem s-o predăm celor din jurul nostru. Să fii supărat sau să porți pică unei persoane e ca și când ai fi supărat pe bicicleta ta pentru că ai căzut o dată sau de două ori atunci când ai încercat să înveți un lucru nou," spunea tatăl bogat.

Greșelile de astăzi

Pe măsură ce scriu această carte, bursa de valori și piața afacerilor imobiliare au o evoluție ascendentă. Persoane care n-au mai făcut investiții până acum pătrund în aceste lumi, majoritatea făcând aceleași afirmații: „Am câștigat atâția bani la bursă!" Sau „Am cumpărat devreme și prețul a crescut cu 20%". Acestea sunt afirmații pline de entuziasm ale investitorilor aflați la început de drum, care n-au avut pierderi până acum din cauza căderii bursei. Mă tem că în scurt timp, acești noi investitori, care câștigă acum, vor afla ce înseamnă să faci o greșeală atunci când investești la bursă. Atunci vom vedea care sunt investitori adevărați. După cum spunea tatăl bogat: „Nu contează cât de profitabile sunt investițiile

tale, cel mai important este cât de mult pot scădea. Investitorii adevărați trebuie să fie pregătiți să profite și să învețe lucruri noi atunci când evoluția acțiunilor sale la bursă nu este cea scontată. Cel mai bun lucru pe care-l vei afla implicându-te în domeniul bursier este că trebuie să înveți din greșeli."

Pentru mine, a învăța cum să-mi controlez temperamentul a însemnat un proces care a durat o viață întreagă. Același lucru este valabil și pentru a învăța să-mi asum riscuri, să accept greșelile și să fiu recunoscător pentru cei din jurul meu — chiar dacă nu mai vorbesc sau nu mai fac afaceri cu acele persoane. Gândindu-mă la viața mea de până acum, pot spune că această atitudine psihică mi-a adus cele mai mari câștiguri, cele mai mari succese, și, cel mai important, mi-a adus magie în viață.

Test pentru determinarea atitudinii psihice

Am învățat de la ambii tați că e important atât ceea ce înveți la școală, cât și ceea ce înveți pe străzi. A fi inteligent înseamnă a recunoaște diferențele dintre cele două tipuri de învățăminte, sau, cum spunea tatăl bogat: „Ceea ce înveți la școală e important, dar ceea ce înveți pe străzi te va face bogat."

Așadar, întrebările sunt:

1. Care este atitudinea voastră față de risc, a face greșeli și a învăța?
2. Care este atitudinea celor din jurul vostru față de risc, a face greșeli și a învăța?
3. Aveți neplăceri financiare, profesionale sau din cauza afacerilor, pe care nu știți cum să le rezolvați?
4. Sunteți supărat pe cineva din cauza unor probleme legate de bani?
5. Și dacă sunteți supărat pe cineva sau pe voi înșivă, ce învățăminte puteți trage din această experiență, pentru care să fiți recunoscător, pentru că ați avut curajul să riscați și poate să învățați un lucru nou?

Amintiți-vă mereu ce spunea tatăl meu bogat: „Am atâția bani pentru că am **fost** dispus să fac multe greșeli și să învăț lucruri noi

de pe urma lor! Cei mai mulți oameni nu au făcut destule greșeli, sau continuă să facă la nesfârșit aceeași greșeală. Fără greșeli și învățăminte noi, viața e lipsită de magie."

NOTĂ ADIȚIONALĂ:

Lecția tatălui bogat despre magia greșelilor este una dintre cele mai importante lecții pe care trebuie să le învățăm, mai ales acum, când trăim într-o lume a concurenței. Cei care se tem de greșeli vor rămâne în urmă din punct de vedere financiar și profesional, pe măsură ce Era Informațională își pune amprenta cu rapiditate.

De curând am creat un program educațional sub formă de casete audio, împreună cu Nightingale Conant, intitulat Secretele tatălui bogat despre bani, afaceri și investiții, *în care am inclus și această lecție foarte importantă a tatălui bogat. În opinia mea, acest program educațional este destinat tuturor celor care vor să-și depășească teama de eșec, de a greși sau de a-și asuma riscuri.*

Dacă sunteți interesați de acest program îl puteți comanda direct de la noi, de la Nightingale Conant. După cum spunea Winston Churchill: „Succesul reprezintă abilitatea de a trece de la un eșec la altul fără a-ți pierde entuziasmul."

CAPITOLUL 18

Lecția de investiții nr. 16

Ce preț trebuie să plătești pentru a deveni bogat?

Tatăl bogat îmi spunea că există mai multe modalități prin care o persoană se poate îmbogăți, iar fiecare are prețul său.

1. **Poți să te îmbogățești căsătorindu-te cu cineva pentru banii acelei persoane.** Și știm cu toții ce preț trebuie să plătești în situația asta. Tatăl bogat se încrunta și spunea: „Atât bărbații, cât și femeile se căsătoresc pentru bani, dar îți poți imagina ce înseamnă să-ți petreci întreaga viață cu cineva pe care nu-l iubești? Este un preț foarte mare."
2. **Poți să te îmbogățești fiind un escroc, un trișor sau un infractor.** Tatăl bogat spunea: „E atât de ușor să devii bogat pe căi legale! De ce ar fi dispuși unii oameni să încalce legea și să riște să ajungă la închisoare, dacă nu pentru dorința de a trece printr-o aventură? Riscul de a ajunge la închisoare este un preț prea mare pentru mine. Eu vreau să fiu bogat tocmai pentru a fi liber, independent, atunci de ce să risc să ajung la închisoare? Mi-aș pierde respectul de sine. N-aș mai putea da ochii cu familia și prietenii dacă aș face un lucru ilegal. Și în plus, eu nu știu să mint. Am o memorie foarte scurtă și n-aș reuși să țin minte toate minciunile pe care le-am spus, așa că e mai bine să spun pur și simplu adevărul. În opinia mea, onestitatea e cea mai bună alegere."

3. **Poți să te îmbogățești printr-o moștenire.** Tatăl bogat spunea: „Mike simte mereu că nu a câștigat ceea ce are. Se întreabă dacă s-ar fi putut îmbogăți prin forțele lui. De aceea eu i-am dat foarte puțin ajutor. L-am ghidat, așa cum te ghidez și pe tine, dar de el depinde dacă reușește să-și strângă singur averea. E important pentru el să simtă că și-a câștigat singur banii. Nu toți cei care au avut norocul să primească o moștenire simt la fel."

   Când eu și Mike eram copii, atât familia lui cât și a mea erau relativ sărace. Dar, pe măsură ce am crescut și am devenit adulți, tatăl lui Mike a devenit foarte bogat, în timp ce tatăl meu a rămas sărac. Mike urma să moștenească o avere uriașă de la tatăl lui, cel căruia îi spun tatăl meu bogat. Eu nu aveam nimic cu care să încep.

4. **Poți să te îmbogățești câștigând la loterie.** Pentru această situație, tatăl bogat nu mi-a spus decât: „E bine să cumperi un bilet la loterie din când în când, dar e o prostie să riști totul crezând că vei avea lozul norocos."

   Din păcate, mulți americani cred că se vor îmbogăți jucând la loterie. Să-ți trăiești viața știind că ai o șansă la o sută de milioane să câștigi, e un preț prea mare.

   Iar dacă nu știi cum să rezolvi problema banilor prea mulți, atunci vei ajunge din nou sărac. De curând, am citit în ziar povestea unui bărbat care a câștigat la loterie. S-a descurcat bine pentru un timp, dar în curând a fost îngropat de datorii și s-a văzut nevoit să declare faliment. Avea o situație financiară bună înainte de a câștiga la loterie. Așadar, pentru a-și rezolva problema, a jucat din nou la loterie — și a câștigat din nou. De data aceasta, a cerut ajutorul unor consilieri financiari pentru a-și administra banii. Deci, morala acestei povești este: „Dacă ai câștigat o dată la loterie, fă-ți un plan pentru banii primiți! Nu sunt mulți cei care câștigă de două ori."

5. **Poți să te îmbogățești fiind vedetă de film, cântăreț de succes sau sportiv de renume ori dacă te remarci într-un anumit domeniu.** Tatăl bogat spunea: „Nu sunt deștept, talentat, nu arăt bine, și nu știu să fac spectacol. Deci să devin bogat ieșind în evidență nu este un plan realist pentru mine."

Hollywoodul este plin de actori faliți. Cluburile sunt pline de cântăreți care visează la discuri de aur. Cursurile de golf sunt pline de jucători care speră să devină profesioniști, ca Tiger Woods. Cu toate acestea, dacă analizezi cu atenție viața lui Tiger Woods vei observa că el a plătit un preț ridicat pentru a ajunge unde este azi. Tiger a început să joace golf la vârsta de 3 ani și nu a ajuns profesionist decât la 20 de ani. Prețul lui a constat în 17 ani de exerciții.

6. **Poți să te îmbogățești dacă ești zgârcit.** Lumea e plină cu astfel de oameni. Cel mai mult le place să spună: „Ce-i al meu e numai al meu". Cei zgârciți cu banii și bunurile lor sunt zgârciți și din alte puncte de vedere. Când li se cere să dea o mână de ajutor, sau să-i învețe și pe alții ceea ce știu, de cele mai multe ori spun că nu au timp.

   Prețul pe care-l plătești atunci când ești zgârcit, este că trebuie să muncești și mai mult pentru a păstra ceea ce ai. Legea lui Newton spune: „Fiecărei acțiuni îi corespunde o reacțiune." Dacă ești zgârcit, oamenii îți vor răspunde cu aceeași atitudine.

   Când întâlnesc oameni cu probleme financiare le spun să înceapă să doneze bani în mod regulat — bisericii sau acțiunilor caritabile. După legile economiei și fizicii, trebuie să dai ceea ce-ți dorești. Dacă vrei ca cineva să-ți zâmbească, trebuie ca tu să zâmbești primul. Dacă vrei să începi o bătaie, dă tu primul pumn! Dacă vrei să ai bani, dă tu primul bani! Pentru cei zgârciți, să arunce un pumn, sau să-și deschidă portofelul, poate fi un lucru foarte dificil.

7. **Poți să te îmbogățești dacă trăiești ca un sărac.** Această modalitate l-a enervat la culme pe tatăl bogat. El spunea: „Problema atunci când vrei să fii bogat, încercând să trăiești ca un sărac, este că tot sărac rămâi. Lumea îi urăște pe cei bogați care trăiesc ieftin. De aceea oamenii îl urăsc pe Scrooge, personajul din povestea faimoasă a lui Charles Dickens *Colindă de Crăciun*." Tatăl bogat spunea: „Cei care se îmbogățesc precum Scrooge le dau bogaților un renume prost. E o tragedie să trăiești și să mori ca un sărac. Dar să trăiești ca un sărac și să mori bogat, e nebunie curată."

După ce se mai calma, tatăl bogat continua: „Eu cred că trebuie să ne bucurăm de bani, așa că muncesc din greu, banii mei muncesc pentru mine, iar eu mă bucur de roadele muncii noastre."

Cum să-ți permiți o viață bună?

Un articol pe care l-am citit de curând susține același punct de vedere ca și al tatălui meu bogat. Articolul, intitulat *Cum să-ți permiți o viață bună într-o Epocă a Schimbării?*, a apărut în *Investițiile strategice* de James Dale Davidson și Lord William Rees-Mogg. Acești doi autori au scris mai multe cărți de succes: *Străzi acoperite de sânge*, *Marea socoteală* și *Individul suveran*. Aceste cărți mi-au schimbat radical modul de a investi și de a vedea viitorul. Davidson este fondatorul Uniunii Naționale a Contribuabililor, iar Rees-Mogg este consilierul financiar al unora dintre cei mai bogați investitori din lume, fost editor al publicației *Times* din Londra și vicepreședintele Corporației Britanice a Audiovizualului.

Tatăl bogat spunea: „Există două căi de a te îmbogăți. Una din ele este de a câștiga mai mult. A doua este de a-ți dori mai puțin. Problema este că cei mai mulți oameni nu se pricep la niciuna dintre aceste două modalități." Articolul despre care am amintit și această carte vorbesc despre cum poți câștiga mai mult, ca să-ți dorești mai mult. Vă prezentăm în continuare un fragment din articolul *Cum să-ți permiți o viață bună într-o Epocă a Schimbării?*, publicat în *Investițiile strategice*:

Un mod de viață cumpătat este baza construirii unei averi
Thomas J. Stanley & William Danko
Milionarul de lângă noi, 1996

Afirmația aceasta îmi amintește de nemulțumirea pe care o am față de cărțile atât de populare, cum sunt *Milionarul de lângă noi*, de Stanley și Danko, și *Cum să te îmbogățești în America: 8 reguli simple pentru a-ți construi o avere și o viață mulțumitoare*, scrisă de prietenul meu Dwight Lee. Ambele cărți definesc succesul reducându-i importanța, afirmând că oricine are un stil de viață cumpătat și face economii poate să devină „bogat"...

Da. Dacă nu reușești să câștigi mai mult de 50 000 de dolari pe an, poți să ajungi milionar reducându-ți cheltuielile. Dar există o limită a averii pe care o poți strânge astfel, trăind în sărăcie. Chiar dacă mănânci numai carne la conservă Spam sau spaghete semipreparate de la Chef Boyardee la fiecare masă nu o să economisești suficienți bani ca să ajungi multimilionar. Lucrul acesta explică faptul că doar un milionar din 10 ajunge la o avere netă de 5 milioane de dolari... Simpla economisire a banilor nu este decât punctul de pornire, care ar permite cuiva, fără un capital moștenit, sau un venit anual considerabil, să facă acele investiții care l-ar face bogat. Pentru americani a deveni „milionar" este un pas necesar care le va permite să participe în calitate de „investitor acreditat" la plasamente private în cadrul unor companii mari, private. Aceasta este calea principală pentru a deveni bogat. Eu am fost milionar curând după ce am împlinit 20 de ani. Dar mi-am dat repede seama, încă de pe atunci, că averea mea de câteva milioane de dolari, nu însemna foarte mult. Nu-mi permiteam un stil de viață așa cum mi l-aș fi dorit dispunând de o sumă de bani care nu era chiar atât de mare.

... Concluzia la care am ajuns este că cel mai bun mod de a te îmbogăți cu adevărat este prin investiții private în companii private.

Articolul *Cum să-ți permiți o viață bună într-o Epocă a Schimbării?* prezintă explicația pentru care un stil de viață cumpătat nu este o modalitate de a te îmbogăți. Davidson subliniază faptul că, deși poți deveni bogat trăind ca un sărac, există un preț uriaș pe care trebuie să-l plătești. Acest preț constă în faptul că economisind și trăgând de bani nu te vor duce foarte departe. Dacă trăiești sărăcăcios nu înseamnă că ești competent să fii bogat. Nu știi decât să trăiești făcând economii, iar acesta este un preț foarte mare pe care trebuie să-l plătești.

Davidson, la fel ca și mine, este împotriva unor idei atât de răspândite ca cea potrivit căreia este necesar să-ți tai cartea de credit

și să duci o viață cumpătată. Unii oameni ar putea considera că aceasta este o soluție bună, dar eu am altă viziune asupra modului de a deveni bogat și de a te bucura de o viață bună.

Importanța unui stil de viață cumpătat

Cu toate acestea, deși este total opusă articolului lui Davidson, mi-a făcut plăcere să citesc *Milionarul de lângă noi*. Această carte prezintă multe aspecte de bază în ceea ce privește stilul de viață cumpătat. Există foarte multe diferențe între a duce un trai sărăcăcios și a duce un trai cumpătat. Tatăl bogat era îngrijorat mai mult de varianta traiului cumpătat decât a traiului sărăcăcios. El spunea: „Dacă vrei să fii cu adevărat bogat, trebuie să știi când să fii cumpătat și când să fii risipitor. Problema este că oamenii nu știu decât cum să fie cumpătați. E ca și când n-ar putea merge decât cu un picior."

Un milion de dolari este doar punctul de pornire

Davidson mai spunea că este de preferat să aduni bogățiile având anumite competențe financiare. Să fii milionar în zilele noastre nu înseamnă mare lucru. Astăzi, un milion de dolari nu este decât punctul de plecare pentru a face investiții ca cei bogați. Așadar, Davidson recomandă de fapt modalitatea numărul 8 de a deveni bogat. Pentru tatăl bogat, a fi priceput în domeniul financiar însemna să știi când să fii cumpătat și când să nu fii.

8. **Poți să te îmbogățești devenind priceput în domeniul financiar.** Când am devenit priceput în domeniul financiar am început să dețin acea putere de a investi de care mi-am dat seama pe când mă aflam pe plajă, la vârsta de 12 ani, și admiram noua proprietate cu vedere la ocean a tatălui meu bogat. Mulți oameni se îmbogățesc mulțumită acestei priceperi și cunoștințelor specifice cadranului P și I. Mulți dintre aceștia acționează din culise și sunt cei care conduc, controlează și manipulează sistemul de afaceri și sistemul financiar al lumii.

Milioane de oameni își plasează economiile pentru pensionare și alte venituri pe piața de capital. Cu toate acestea, cei care manevrează sistemul investițiilor de dedesubt câștigă sume

uriașe de bani, nu investitorul individual sau pensionarul. După cum m-a învățat tatăl bogat, cu mulți ani în urmă: „Există oameni care cumpără bilete la meci și oameni care vând aceste bilete. Tu trebuie să fii printre cei care vând bilete."

De ce bogații devin și mai bogați?

Când eram mai tânăr, tatăl bogat mi-a spus: „Bogații devin și mai bogați în parte pentru că investesc altfel decât restul oamenilor; ei fac investiții care nu sunt accesibile celor săraci și celor din clasa de mijloc. Dar, și mai important, ei au altă educație. Dacă ai educația necesară, vei avea întotdeauna foarte mulți bani".

Davidson sublinia faptul că dolarul și-a pierdut 90% din valoare în ultimul secol. Așadar, nu este de ajuns să fii un milionar sărac. Pentru a face investiții specifice bogaților, îți trebuie o avere netă de cel puțin 1 milion de dolari. Chiar și atunci, s-ar putea să nu ai competența necesară să investești în ceea ce investesc bogații.

Tatăl bogat spunea: „Dacă vrei să investești în ceea ce investesc bogații, îți trebuie:

1. Educație
2. Experiență și
3. Excedent monetar."

La nivelul fiecărui E se află un tip diferit de investitor, cu un nivel diferit al educației, experienței și excesului de numerar.

Prețul plătit pentru a dobândi independență financiară se măsoară în timp și dăruire pentru a obține educația, experiența și excesul de numerar pentru a investi la aceste niveluri. Vei ști că ești mai priceput în domeniul financiar, sau că devii un investitor mai sofisticat, atunci când îți vei da seama de diferența dintre:

1. Datoria bună și datoria rea
2. Pierderi bune și pierderi rele
3. Cheltuieli bune și cheltuieli rele
4. Plata impozitelor și stimulente pentru reducerea impozitelor

5. Corporații pentru care lucrezi și corporații pe care le deții
6. Cum să construiești o afacere, cum să repari o afacere și cum să faci o afacere publică
7. Avantajele și dezavantajele acțiunilor, obligațiunilor, fondurile mutuale, afacerilor, proprietăților imobiliare, produselor de asigurare, și diferitele structuri legale, momentul în care e bine să folosești fiecare produs.

Cei mai mulți investitori de nivel mediu nu cunosc decât:

1. Datoriile proaste, motiv pentru care încearcă să le plătească
2. Pierderi proaste, motiv pentru care evită să aibă pierderi
3. Cheltuieli proaste, motiv pentru care urăsc să-și plătească facturile
4. Impozitele pe care le plătesc, motiv pentru care spun că impozitele sunt nedrepte
5. Siguranța unei slujbe și avansarea în ierarhia companiei, în loc să dețină compania
6. Investițiile din exterior și cumpărarea acțiunilor unei companii, în loc să vândă acțiuni ale companiilor pe care le deții
7. Investițiile în fonduri mutuale, sau alegerea numai a acțiunilor companiilor mari și renumite.

9. **Poți să te îmbogățești fiind generos.** Aceasta este modalitatea prin care s-a îmbogățit tatăl meu bogat. El spunea mereu: „Cu cât ajut mai mulți oameni, cu atât devin mai bogat." De asemenea, el mai spunea: „Problema care apare atunci când te situezi în cadranul P sau I este că nu poți să ajuți foarte mulți oameni. Însă dacă îți creezi sisteme vaste de operare, aflându-te în cadranele P și I, poți să ajuți câți oameni vrei. Și dacă vei face acest lucru, vei deveni mai bogat decât îți poți imagina."

Cum să ajuți cât mai mulți oameni

Discutând despre modul de a te îmbogăți ajutând cât mai mulți oameni, tatăl bogat mi-a dat următorul exemplu: „Dacă aș fi doctor, n-aș putea să consult decât un singur pacient odată și de aceea nu există decât două posibilități de a câștiga mai mulți bani. Una este să lucrez mai mult timp, iar cealaltă este să-mi măresc tariful. Dar dacă îmi păstrez slujba și în timpul liber încerc să descopăr leacul împotriva cancerului, atunci mă voi îmbogăți ajutând mult mai mulți oameni."

Definiția bogăției

Revista *Forbes* definește o persoană bogată ca fiind cel care are un venit de 1 milion de dolari și o avere netă de 10 milioane de dolari. Tatăl bogat are o definiție mai dură: venit pasiv constant de 1 milion de dolari, pe care trebuie să-l deții indiferent dacă muncești sau nu, și active în valoare de 5 milioane de dolari, însă nu ca valoare netă. Valoarea netă poate fi evazivă și foarte ușor de manipulat. De asemenea, considera că dacă nu menții un profit de 20% din capitalul investit, nu ești un investitor adevărat.

Prețul pe care trebuie să-l plătești pentru a ajunge la nivelul descris de tatăl bogat, începând de la zero, se măsoară în cei trei E: educație, experiență și excedent monetar.

Când m-am întors din Vietnam în 1973, aveam foarte puțin din acești trei E. Trebuia să fac o alegere: eram dispus să investesc timp pentru a obține cei trei E sau nu? Tatăl bogat a ales să investească timpul, la fel și Mike, iar mulți dintre prietenii mei încă mai investesc timp pentru a dobândi acești trei E. Și acesta este motivul pentru care au devenit din ce în ce mai bogați.

Totul începe cu un plan

Pentru a deveni un investitor bogat trebuie să ai un plan, să te concentrezi și să acționezi cu scopul de a câștiga. Investitorul de nivel mediu nu are un plan, investește în funcție de ponturile pe care le-a aflat, și vânează investițiile dorite de toți, trecând de la acțiuni ale companiilor din domeniul tehnologiilor, la mărfuri, la afaceri imobiliare, la începerea propriei afaceri. Nu-i nicio problemă dacă mai investești și pentru că ai primit un pont, din când în când, dar vă rog, nu vă amăgiți că o astfel de investiție vă va îmbogăți pe viață!

Pe lângă cei trei E, tatăl bogat mai avea o listă cu ceea ce nume el cei cinci D, adică elementele de care ai nevoie pentru a deveni foarte bogat, mai ales în situațiile în care începi de la zero. Cei cinci D sunt:

1. Dorință
2. Dăruire
3. Determinare
4. Date
5. Dolari

Cei mai mulți oameni se concentrează asupra ultimelor două cerințe: date și dolari. Ei urmează o formă de învățământ și cred că prin educație sau datele astfel obținute vor ajunge să dețină dolarii. Sau, dacă nu au educație, spun: „Nu pot să mă îmbogățesc pentru că nu am terminat o facultate", sau „E nevoie de bani ca să faci alți bani", sau „Dacă muncesc mai mult și câștig mai mulți bani, atunci o să fiu bogat". Cu alte cuvinte, mulți oameni folosesc lipsa educației sau a banilor ca scuză pentru faptul că nu au devenit bogați ca investitori.

Tatăl bogat concluziona discuția despre cei cinci D spunând: „De fapt, trebuie să te concentrezi asupra primilor trei D pentru a obține, în cele din urmă, datele și dolarii care te vor face foarte, foarte bogat." Cu alte cuvinte, datele și dolarii provin din dorința ta, dăruirea și determinarea de a învinge. La cursurile pe care le predau întâlnesc mereu oameni care vor mai multe date înainte de a începe orice activitate, sau care cred că dacă strâng mai întâi foarte mulți bani, vor ajunge bogați. În cele mai multe cazuri, dacă încerci să obții doar mai multe date sau mai mulți dolari, nu te vei îmbogăți. Deși aceste două componente sunt importante, nu-ți trebuie decât să ai curaj și dorință de a încerca pentru a reuși, mai ales dacă începi de la zero.

Sfârșitul primei etape

Aici se încheie prima etapă care, în opinia mea, este cea mai importantă. Banii nu sunt decât o idee. Dacă tu crezi că banii se obțin greu și că nu o să fii bogat niciodată, atunci lucrul acesta se va adeveri pentru tine. Dacă, în schimb, crezi că vei avea bani din belșug, atunci această idee se poate transforma în realitate.

În următoarele patru etape vă voi prezenta în detaliu planul tatălui bogat și asemănările lui cu planurile celor mai bogați oameni din lume. Pe măsură ce citiți acest etape, urmăriți cu atenție cum planul tatălui bogat intră în conflict, adaugă elemente noi, se deosebește, sau coincide cu propriul vostru plan financiar!

Vă recomand să folosiți informațiile pe care vi le vom prezenta drept ghid și nu ca date pe care trebuie să le luați ca atare. Aceste informații pot fi interpretate diferit din punct de vedere legal și ar trebui aplicate în funcție de propria voastră situație. Aplicarea acestora nu trebuie să fie exclusiv într-un mod sau altul și este necesar să le recitiți cu atenție. Vă sfătuim să discutați cu avocații și consilierii financiari pentru a concepe planul cel mai potrivit pentru nevoile și scopurile voastre!

CAPITOLUL 19

Ghicitoarea „90/10“

În februarie 2000, lucram cu un grup de masteranzi foarte inteligenți la Universitatea Thunderbird, Școala Americană de Management Internațional. În timpul unui curs cu durata de trei ore, l-am întrebat pe unul dintre studenți:

„Care este planul tău de investiții?“

El a răspuns, fără ezitare:

„După absolvire, o să-mi găsesc o slujbă care să-mi aducă cel puțin 150 000 de dolari pe an din care o să pun deoparte cel puțin 20 000 de dolari pe an pentru investiții.“

I-am mulțumit pentru că a fost dispus să-mi dezvăluie planul său. Apoi am spus:

„Îți amintești când am vorbit despre principiul 90/10 al banilor, așa cum îl numea tatăl bogat?“

„Da,“ a răspuns tânărul, zâmbind, știind că urma să-i pun la îndoială modul de gândire. Se înscrisese în programul de antrepriză al acestei școli prestigioase la care fusesem invitat să predau. Deja știa că modul meu de a preda nu presupunea să dau răspunsuri studenților. Stilul meu era de a pune la îndoială concepțiile lor fundamentale și de a le cere să evalueze prejudecățile învechite. „Ce legătură are principiul 90/10 al banilor cu planul meu de investiții?“ a întrebat el, cu precauție.

„Are foarte mare legătură,“ i-am răspuns. „Crezi că prin planul tău de a-ți găsi o slujbă și de a investi cel puțin 20 000 de dolari pe an vei ajunge să faci parte din categoria celor 10% investitori care dețin 90% din câștiguri?“

„Nu știu,“ a răspuns studentul. „Nu mi-am formulat planul gândindu-mă să ajung la acel nivel“

„Mulți oameni procedează la fel,“ am răspuns. „Mulți oameni descoperă un anumit plan de investiții și cred că este singurul sau cel mai bun, dar foarte puțini dintre ei îl compară cu alte planuri. Și problema este că aceștia nu află dacă planul lor era cel potrivit decât atunci când este prea târziu.“

„Vreți să spuneți că investitorul de nivel mediu face investiții pentru a avea bani atunci când ies la pensie și nu află dacă planul lui a dat rezultate decât atunci când iese efectiv la pensie?“ a întrebat un alt student. „Nu află decât atunci când este prea târziu?“

„Pentru mulți oameni de vârsta mea, acest lucru este adevărat,“ am răspuns. „Trist, dar adevărat.“

„Dar ideea de a găsi o slujbă bine plătită și de a face economii de 20 000 de dolari pe an nu este un plan destul de bun?“ a întrebat studentul. „Până la urmă, nu am decât 26 de ani.“

„Este un plan foarte bun,“ i-am răspuns. „Cu siguranță, dacă strângi mai mulți bani decât o persoană de nivel mediu și dacă începi să investești atât de tânăr și cu atâția bani, vei ajunge un om foarte bogat. Dar întrebarea mea este: « Planul tău te va ajuta să devii un investitor din categoria 90/10? »“

„Nu știu,“ a răspuns tânărul. „Dumneavoastră ce m-ați sfătui?“

„Vă mai amintiți povestea pe care v-am spus-o, despre cum mă plimbam pe plajă cu tatăl meu bogat la vârsta de 12 ani?“ am întrebat.

„Adică atunci când vă întrebați cum de și-a permis să cumpere o proprietate atât de scumpă?“ a spus un alt student. „Vă referiți la prima investiție majoră a tatălui bogat și primul contact cu lumea investițiilor de nivel ridicat?“

Eu am încuviințat și am răspuns:

„Da, la povestea aceea mă refer.“

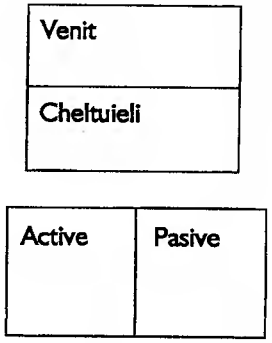
„Și povestea aceasta are legătură cu regula 90/10 a banilor?“ a întrebat studentul.

„Da, are legătură. Are legătură pentru că m-am întrebat mereu cum de a **putut** tatăl meu bogat să cumpere o proprietate atât de

scumpă, când el avea atât de puțini bani. Și după ce l-am întrebat lucrul acesta, el mi-a spus ceea ce numea « ghicitoarea 90/10 »"

„Ghicitoarea 90/10?" a întrebat unul dintre studenți. „Care este această ghicitoare și ce legătură are cu planul meu de investiții?"

Cu această întrebare, m-am întors către tablă și am desenat următoarea schemă:



„Aceasta este ghicitoarea 90/10," am spus eu.

„Aceea este ghicitoarea?" a întrebat studentul. „Pare doar o declarație financiară în care nu apar activele."

„Asta și este. Aceasta este întrebarea care completează ghicitoarea," am spus eu zâmbind și privindu-i pe studenți, ca să-mi dau seama dacă încă mă mai urmăresc.

După o pauză lungă din partea mea, unul dintre studenți a spus, în cele din urmă:

„Deci care este întrebarea?"

„Întrebarea este," am spus eu rar, „cum completezi coloana activelor fără să cumperi active?"

„Fără să cumperi active?" a repetat studentul. „Adică dacă nu ai bani?"

„Mai mult sau mai puțin," am răspuns eu. „Planul tău de a strânge 20 000 de dolari pe an pentru investiții este o idee bună. Dar provocarea mea pentru voi este: ideea de a cumpăra active cheltuindu-ți banii se încadrează în categoria celor 10% investitori care dețin 90% din averi, sau în categoria investitorilor de nivel mediu?"

„Deci dumneavoastră spuneți că trebuie să creezi active în coloana activelor în loc să le cumperi cu bani, așa cum fac cei mai mulți oameni."

Eu am încuviințat.

„Vedeți voi, schema aceasta pe care eu o numesc « ghicitoarea 90/10 » este ghicitoarea la care tatăl bogat mă provoca în mod constant să răspund. Mă întreba ce idei am pentru a crea active în coloana activelor, fără însă a le cumpăra."

Studenți priveau tăcuți schema de pe tablă. În cele din urmă, unul dintre ei a spus:

„De aceea spuneți mereu: « Nu e nevoie de bani ca să câștigi alți bani! »"

Eu am aprobat și am spus:

„Începi să înțelegi! Oamenii care fac parte din cei 90% care dețin 10% din bogății spun mereu: « E nevoie de bani ca să faci alți bani! ». Mulți dintre ei chiar renunță la a mai face investiții pentru că nu au bani."

„Deci, ghicitoarea tatălui bogat constă în a avea o coloană de active necompletată și a pune întrebarea cum ai putea completa acea rubrică, fără a fi nevoie să cumperi acele active."

„Tatăl bogat mă întreba tot timpul acest lucru. După întoarcerea mea din Vietnam, devenise o obișnuință să iau prânzul sau cina cu tatăl bogat, ocazie cu care el mă întreba din nou dacă am idei noi pentru a crea noi active în loc de a le cumpăra. El știa că în modul acesta s-au îmbogățit foarte mulți miliardari, ca de exemplu: Bill Gates, Michael Dell, Richard Branson. Toți acești oameni nu au devenit miliardari căutându-și o slujbă și punând câțiva bani deoparte."

„Așadar, spuneți că trebuie să fii antreprenor ca să te îmbogățești?"

„Nu, nu asta am vrut să spun. Am folosit aceste exemple deoarece faceți parte din programul Universității Thunderbird care vă învață să deveniți antreprenori. Membrii formației Beatles au devenit extrem de bogați pentru că au creat un alt tip de active, active care le aduc bani și astăzi. Vreau să spun doar că tatăl bogat îmi arăta constant această declarație financiară având coloana activelor necompletată și mă întreba cum aș completa această coloană, fără a fi nevoit să cheltuiesc bani pentru a achiziționa activele respective. A început să mă determine să găsesc răspunsul la această ghicitoare când i-am cerut să-mi explice cum a cumpărat una dintre cele mai scumpe proprietăți cu vedere la plajă fără niciun ban."

„Și el a spus că afacerile lui i-au adus proprietatea aceea," a intervenit un alt student.

„După cum v-am spus deja, aceasta reprezintă una din modalități, dar există mult mai multe moduri de a crea active fără să le cumpărați. Inventatorii reușesc acest lucru prin invenții de mare valoare. Artiștii creează picturi neprețuite. Autorii scriu cărți care le aduc ani întregi venituri din drepturile de autor. Antreprenorii rezolvă această ghicitoare creând afaceri, dar nu trebuie neapărat să fii antreprenor ca să obții active. Eu am realizat lucrul acesta cu ajutorul proprietăților imobiliare, fără a folosi niciun ban. Nu trebuie decât să fiți creativi și vă veți îmbogăți pe viață."

„Adică vreți să spuneți că pot inventa ceva cu o nouă tehnologie și o să devin bogat?" a întrebat unul dintre studenți.

„Ai putea face lucrul acesta, dar nu trebuie să fie vorba neapărat de o invenție sau de o tehnologie nouă," am spus eu, făcând o pauză. „Un anumit mod de gândire este cel care creează activele și, odată ce vă veți însuși acel mod de gândire, veți deveni mai bogați decât ați visat vreodată."

„Cum adică nu trebuie să fie o invenție sau o tehnologie nouă? Ce altceva ar putea fi?"

Am răspuns, încercând să le explic cât mai bine ce voiam să spun:

„Vă mai amintiți povestea pe care am scris-o în *Tată bogat, tată sărac*, cea cu revistele cu benzi desenate?"

„Da," a răspuns unul dintre studenți. „Povestea în care tatăl bogat v-a luat cei 10 cenți pe oră pe care-i câștigați și v-a determinat să munciți pe gratis după ce ați cerut o mărire de salariu? V-a luat acei bani pentru că a vrut să vă învețe că nu trebuie să munciți toată viața pentru bani."

„Da, la povestea aceea mă refer," am răspuns. „Este o poveste despre cum am completat coloana activelor fără să cumpăr acele active."

Studenții au rămas tăcuți pentru o vreme, gândindu-se la ceea ce spusesem. În cele din urmă, unul dintre ei a zis:

„Deci ați luat reviste vechi cu benzi desenate și le-ați transformat în active."

Eu am încuviințat.

„Dar revistele cu benzi desenate erau activele?" am întrebat.

„Au devenit active atunci când dumneavoastră le-ați transformat în active," a răspuns un alt student. „Ați luat ceva care era aruncat la gunoi și l-ați transformat în active."

„Da, dar revistele erau activele în sine sau doar o parte a activelor care este la vedere?"

„A!" a intervenit un alt student. „În realitate, modul de gândire care a transformat revistele în active este adevăratul activ."

„Așa vedea lucrurile tatăl meu bogat. Mai târziu mi-a spus că puterea pe care o avea consta de fapt în modul de gândire. De multe ori se referea în glumă la acest mod de gândire, spunând că prin intermediul lui poate să « transforme gunoiul în bani ». El mai spunea: « Cei mai mulți oameni fac exact invers și transformă banii în gunoaie. De aceea regula 90/10 a banilor se dovedește a fi adevărată. »"

„Era ca vechii alchimiști," a spus un student. „Alchimiștii care căutau formula cu ajutorul căreia să transforme plumbul în aur."

„Exact," am spus eu. „Cei care dovedesc regula 90/10 a banilor sunt alchimiști ai timpurilor moderne. Singura diferență este că ei transformă nimicul în active. Puterea lor constă în abilitatea de a transforma idei în active."

„Dar, așa cum ați spus și dumneavoastră, mulți oameni au idei foarte bune. Singura problemă este că nu le pot transforma în active," a spus unul din studenți.

Eu l-am aprobat printr-un semn.

„Și aceasta este puterea secretă a tatălui bogat pe care am început s-o conștientizez în acea zi pe plajă. Este vorba despre această putere psihică, sau pricepere financiară, care i-a permis să cumpere acea proprietate atât de scumpă, în timp ce investitorul de nivel mediu ar fi renunțat la ea, spunând « Nu mi-o pot permite », sau « E nevoie de bani ca să faci alți bani »."

„Cât de des vă cerea să dați un răspuns la această ghicitoare?" a întrebat un student.

„Foarte des," am răspuns. Era modalitatea lui de a mă face să gândesc. „Tatăl bogat spunea mereu că mintea este activul nostru cel mai puternic, dar care se poate transforma în pasivul cel mai puternic dacă nu este folosit în mod corespunzător."

Studenții au rămas tăcuți, contemplând și adunându-și gândurile, presupun. În cele din urmă, primul student, cel care plănuia să pună deoparte câte 20 000 de dolari pe an, a zis:

„De aceea în cartea dumneavoastră *Tată bogat, tată sărac*, una din lecțiile tatălui bogat spunea că cei bogați își inventează propriii bani!"

Am încuviințat și am zis:

„Iar prima lecție din cele șase este: « Bogații nu muncesc pentru bani »."

Din nou, s-a făcut liniște, iar apoi unul dintre studenți a spus:

„Și deci, în timp ce noi plănuim să ne găsim o slujbă și să economisim bani ca să cumpărăm active, dumneavoastră ați fost învățat că slujba pe care trebuie s-o aveți este de a crea activele."

„Bine spus," i-am răspuns. „Ideea de « slujbă » a fost creată în Era Industrială, iar noi, începând cu 1989 am intrat în Era Informațională."

„Cum adică ideea de slujbă a apărut în Era Industrială?" a întrebat un student, surprins. „Oamenii au avut dintotdeauna slujbe, nu-i așa?"

„Nu, cel puțin nu la modul în care vedem slujbele în ziua de azi. În Comuna Primitivă, oamenii trăiau în triburi iar « slujba » fiecăruia era de a asigura supraviețuirea tribului. Cu alte cuvinte, erau toți pentru unul și unul pentru toți. Apoi a urmat Era Agrară, în care existau regi și regine. În această perioadă, « slujba » unei persoane era de a fi iobag, adică țăran care trebuia să-i plătească o anumită sumă de bani regelui, pentru a putea munci pământul deținut de acesta. Apoi a urmat Era Industrială, iar iobăgia, sau sclavia, a fost abolită, și oamenii au început să-și vândă munca. Cei mai mulți dintre ei au ajuns angajați sau liber-profesioniști, străduindu-se să-și vândă munca celui care-i plătea mai mult. Acesta este conceptul modern al cuvântului « slujbă »."

„Deci când am spus că o să-mi caut o slujbă și o să pun deoparte 20 000 de dolari pe an, acest mod de gândire vi se pare specific Erei Industriale."

L-am aprobat.

„Tot astfel cum în zilele noastre încă mai există muncitori caracteristici Erei Agrare, cum sunt fermierii și crescătorii de animale. Încă mai există oameni ca în Comuna Primitivă, cei care se ocupă cu pescuitul și comerțul cu pește, de exemplu. Iar mulți oameni au păstrat mentalitatea specifică Erei Industriale, de aceea își găsesc slujbe."

„Și, deci, care ar fii ideea de slujbă specifică Erei Informaționale?" a întrebat un student.

„Oamenii nu mai au slujbe, deoarece ideile lor lucrează pentru ei. Astăzi există mulți studenți care se aseamănă cu tatăl bogat, care termină școala și devin bogați fără să-și fi luat o slujbă. Uitați-vă la miliardarii care au afaceri pe internet! Unii dintre ei au renunțat la facultate pentru a deveni miliardari, fără să fi avut vreodată o slujbă adevărată."

„Cu alte cuvinte, au început de la o coloană a activelor necompletată și au completat-o cu active valoroase, specifice Erei Informaționale," a adăugat unul dintre studenți.

„Mulți dintre ei au construit active în valoare de miliarde de dolari," am spus eu. „Au trecut de la a fi studenți la a fi miliardari, iar în curând vor exista elevi de liceu care ajung direct miliardari, fără să fi încercat vreodată să-și găsească o slujbă. Eu cunosc o asemenea persoană care a devenit miliardar fără să fi avut o slujbă vreodată. După ce mi-a citit cartea și a jucat jocurile mele educaționale a cumpărat o proprietate întinsă, a vândut o parte din terenul liber, a păstrat clădirea cu apartamente și și-a plătit împrumutul cu banii pe care i-a luat de pe teren. Acum deține clădirea de apartamente, care valorează puțin peste un milion de dolari și încasează un venit lunar de 4 000 de dolari fără să muncească. Mai are aproape un an și termină liceul."

Studenții au rămas din nou tăcuți, gândindu-se la ceea ce tocmai spusesem. Unora le era greu să creadă povestea mea legată de elevul de liceu, dar știau că, într-adevăr, mulți studenți renunță la facultate pentru a deveni miliardari. În cele din urmă, unul din studenți a spus:

„Deci, în Era Informațională, oamenii se îmbogățesc prin informații."

„Nu numai în Era Informațională," am răspuns. „Acest lucru e valabil și pentru epocile dinainte. Cei care nu dețin active muncesc pentru oamenii care creează, achiziționează și controlează active, și sunt controlați de către aceștia."

„Așadar, vreți să spuneți că un puști de liceu mă întrece din punct de vedere financiar, chiar dacă nu are o educație aleasă și nu a studiat la o școală de prestigiu, sau nu are o slujbă foarte bine plătită," a zis primul student.

„Exact asta vreau să spun. Contează mai mult modul tău de gândire, decât educația. Thomas Stanley, scriitor de succes și autor

al cărții *Milionarul de lângă noi*, afirmă în cartea sa cea mai recentă, *Mintea unui milionar*, că în urma cercetărilor sale nu a găsit nicio legătură între rezultatele bune la examene, note mari și bani."

Studentul cu planul de investiții de 20 000 de dolari pe an a spus:

„Deci dacă vreau să fac parte din clubul 90/10 ar trebui să învăț să creez active, în loc să le cumpăr. Ar trebui să fiu creativ și nu să fac ceea ce face toată lumea, pentru a obține active.

„Așa cum spunea miliardarul Henry Ford: « Gândirea este munca cea mai grea. De aceea atât de puțini oameni se încumetă să facă această muncă »", am răspuns eu. „De asemenea, această afirmație explică și faptul că dacă faci ceea ce au făcut cei 90% dintre investitori, vei ajunge să împarți cu ei cei 10% din averi."

„Și explică și afirmația lui Einstein: « Imaginația este mai importantă decât deținerea unor informații »", a adăugat un alt student.

„Și de aceea tatăl bogat mi-a dat un sfat pentru momentele în care angajez un contabil. El mi-a spus ca atunci când se prezintă la interviu, să-l întreb: « Cât face 1+1 ? » Dacă persoana respectivă răspunde « 3 », nu-l angaja! Înseamnă că nu e foarte deștept. Dacă acel contabil răspunde « 2 », nici atunci nu trebuie să-l angajezi, pentru că, din nou, nu e suficient de deștept. Dar dacă răspunde: « Cât vrei să facă 1+1 ? », angajează-l imediat!"

Studenții au izbucnit în râs și am început să strângem materialele.

„Deci trebuie să creezi active prin care să cumperi alte active și pasive. Este corect?" a întrebat un student.

L-am aprobat.

„Poți să folosești vreodată bani ca să cumperi alte active?" a întrebat același student.

„Da, dar eu prefer să folosesc banii generați de activele pe care eu le-am creat ca să cumpăr alte active, am răspuns eu, luându-mi valiza. Amintește-ți că nu-mi place să muncesc pentru bani. Prefer să creez active care să-mi cumpere alte active și pasive."

Un tânăr student din China m-a ajutat cu bagajele și mi-a spus:

„Și de aceea ne recomandați sistemul vânzărilor piramidale? Cu foarte puțini bani și risc scăzut, oricine își poate crea active în timpul liber."

Eu l-am aprobat.

„Este vorba de un activ general, care poate fi transmis copiilor, dacă aceștia îl vor. Nu cunosc prea multe companii care ți-ar

permite să transmiți copiilor slujba ta. Acesta poate fi un test bun pentru un activ, să verifici dacă-l poți lăsa celor dragi. Tatăl meu, cel pe care-l numesc tatăl meu sărac, a muncit din greu ca să urce în ierarhia guvernamentală. Chiar dacă nu ar fi fost concediat, nu ar fi putut transmite copiilor săi munca sa de ani întregi, oricum niciunul dintre noi nu dorea s-o primească în schimbul lui și nici nu am fi avut pregătirea necesară."

Studenții m-au ajutat să ajung la mașină.

„Așadar, trebuie să ne gândim cum să creăm active mai degrabă decât să muncim din greu și să cumpărăm active!" a spus studentul cu planul de 20 000 de dolari.

„Asta dacă vreți să faceți parte din clubul 90/10," am răspuns. „Acesta este motivul pentru care tatăl bogat m-a provocat să fiu mereu creativ și să creez diferite tipuri de active fără să le cumpăr. El considera că este mai bine să muncești ani de zile ca să creezi un activ decât să muncești o viață întreagă pentru bani, și să creezi active pentru altcineva."

Atunci, studentul cu planul de 20 000 de dolari a zis, pe când urcam în mașină:

„Deci tot ce trebuie să fac este să transform o idee în active, cu o valoare forte mare, care să mă facă bogat. Dacă reușesc să fac acest lucru, înseamnă că am rezolvat ghicitoarea 90/10 și o să fac parte din cei 10% din investitori care controlează 90% din bani."

Am închis ușa, râzând, și am răspuns:

„Dacă reușești să rezolvi ghicitoarea 90/10 și în realitate, o să ai toate șansele să faci parte din cei 10% din investitori care controlează 90% din bani. Dacă în viața reală nu rezolvi această ghicitoare, o să ajungi probabil să faci parte din cei 90% care controlează doar 10% din bani."

Le-am mulțumit studenților și am pornit mașina.

Test pentru determinarea atitudinii psihice

După cum spunea Henry Ford: „Gândirea este munca cea mai grea. De aceea atât de puțini oameni se încumetă să gândească". Sau, cum spunea tatăl bogat: „Mintea este activul nostru cel mai puternic, dar care se poate transforma în pasivul cel mai puternic dacă **nu este** folosit în mod corespunzător."

Tatăl bogat mă forța mereu să creez noi active, pe care să le înscriu în coloana necompletată a activelor. Stătea cu fiul lui și cu mine și ne întreba cum am putea realiza active noi. Nu conta dacă veneam cu o idee nebunească sau absurdă, el voia doar ca noi să învățăm să transformăm această idee într-un activ. Ne cerea să ne apărăm punctul de vedere și să îi răspundem la provocări. Până la urmă, metoda lui a fost mult mai bună decât dacă ne-ar fi spus să muncim din greu, să strângem bani și să facem economii, așa cum mă sfătuia tatăl bogat.

Așadar, întrebarea este:

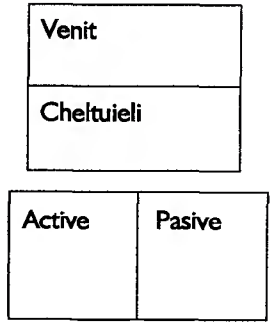
Sunteți dispuși să luați în considerare alternativa de a vă crea propriile active, în loc de a le cumpăra?

Da____ Nu____

Există multe cărți și programe educaționale care vă învață cum să cumpărați active cât mai chibzuit. Pentru mulți oameni, cumpărarea activelor este planul cel mai bun. Vă recomand acest lucru și dacă v-ați elaborat planuri de investiții pentru a obține siguranță și confort. Investiți în active de genul acțiunilor companiilor renumite și fondurilor mutuale bine administrate, pentru a atinge nivelul siguranței și confortului! Dar dacă doriți să deveniți un investitor extrem de bogat, întrebarea este: „Sunteți dispuși să vă realizați propriile active, în loc să le cumpărați pe ale altcuiva?" Dacă nu sunteți dispuși, atunci, după cum am mai spus, există foarte multe cărți și programe educaționale despre cumpărarea activelor.

Dacă sunteți dispuși să luați în considerare alternativa de a vă crea propriile active, atunci capitolele următoare sunt foarte valoroase, poate chiar neprețuite. Vă vom învăța cum să transformați o idee în active care vor procura alte active. Nu vom vorbi doar despre modul în care puteți ajunge să scrieți o sumă cât mai mare în coloana activelor, ci și cum să păstrați banii pe care aceste active îi vor aduce, cum să le faceți să vă aducă și mai multe active și o viață plină de lux. Vă vom arăta cum au ajuns cei 10% din investitori să dețină 90% din bani. Așadar, dacă doriți să aflați toate aceste lucruri, vă rugăm să continuați să citiți!

Din nou, aceasta este ghicitoarea 90/10:



Ghicitoarea este: „Cum creezi active pentru a le înscrie în coloana activelor, fără a cheltui bani pentru a le achiziționa?"

Observațiile lui Robert:

Prima mea afacere importantă a fost cea cu portofele de nailon și velcro, pe care am început-o în 1977. A însemnat o sumă foarte mare în coloana activelor. Problema a fost, însă, că suma activelor era foarte mare, dar aptitudinile mele ca afacerist erau foarte scăzute. Așadar, deși, practic am ajuns milionar la 20 și ceva de ani, am și pierdut totul tot la 20 și ceva de ani. Am repetat același proces după 3 ani, cu o afacere în domeniul muzicii rock-and-roll. Când MTV-ul a dat lovitura, mica noastră companie a fost gata să profite de noua modă și de nebunia care apăruse. Din nou, activele create au fost mai mari decât oamenii care le-au creat. Ne-am înălțat ca o rachetă și ne-am prăbușit ca o rachetă fără combustibil. În următoarele capitole vom prezenta modul de a crea active considerabile, de a dobândi pregătirea profesională pe măsura acestor active și de a vă păstra banii obținuți prin investiții în alte active, de multe ori mai stabile. După cum spunea tatăl bogat: „La ce îți folosește să câștigi o mulțime de bani dacă nu poți să-i păstrezi?" Investițiile reprezintă modul inteligent de a-ți păstra banii.

ETAPA A DOUA

Ce tip de investitor vrei să devii?

CAPITOLUL 20

Cum să găsești răspunsul la ghicitoarea 90/10?

Tatăl bogat spunea: „Există investitori care cumpără active și investitori care creează active. Dacă vrei să rezolvi ghicitoarea 90/10, atunci trebuie să fii un investitor de ambele tipuri."

La începutul acestei cărți, v-am spus povestea în care mă plimbam împreună cu tatăl bogat și cu Mike pe plajă, privind o proprietate foarte scumpă, cu vedere la plajă, pe care tatăl bogat tocmai o cumpărase. Vă mai amintiți, probabil, că l-am întrebat pe tatăl bogat cum de el își permite să cumpere o astfel de proprietate, când tatăl meu bogat nu și-o permite. Răspunsul tatălui meu bogat a fost: „Nici eu nu-mi permit să cumpăr terenul acesta. Dar prin afacerea mea l-am putut obține." Eu nu vedeam decât un teren cu mașini abandonate, o clădire pe jumătate prăbușită, buruieni și moloz peste tot, și o pancartă mare pe care scria „De vânzare" înfiptă în mijlocul proprietății. La vârsta de 12 ani nu vedeam cum ar putea fi această proprietate o afacere profitabilă, dar tatăl bogat știa cum. El își realizase afacerea în mintea sa, iar această abilitate de a concepe afaceri este motivul pentru care a devenit unul dintre cei mai bogați oameni din Hawaii. Cu alte cuvinte, tatăl bogat a găsit răspunsul la ghicitoarea 90/10 creând active care, la rândul lor, au cumpărat alte active. Acesta nu este numai planul tatălui bogat, este planul majorității celor 10% din investitori care dețin 90% din bani, așa cum s-a întâmplat și în trecut, și cum se va întâmpla și în viitor.

Dacă ați citit cartea *Tată bogat, tată sărac* poate vă mai amintiți povestea lui Ray Kroc care a spus la un curs de masterat ținut de un prieten al meu, că McDonald's, companie fondată de el, nu se ocupă cu pregătirea hamburgerilor. De fapt, afacerea lor principală era cea imobiliară. Din nou, întâlnim formula prin care sunt create active care cumpără alte active, formulă datorită căreia McDonald's deține cea mai profitabilă afacere imobiliară din lume. Totul face parte dintr-un plan. Și de aceea tatăl meu, de îndată ce și-a dat seama că vreau cu adevărat să devin bogat, mi-a spus în repetate rânduri: „Dacă vrei și tu să găsești răspunsul la ghicitoarea 90/10, trebuie să fii un investitor de ambele tipuri. Trebuie să știi și să creezi active și să le cumperi. Investitorul de nivel mediu nu este conștient de existența a două procese diferite de investiții și nu se pricepe la niciunul din ele. De cele mai multe ori, investitorul de nivel mediu nici măcar nu are un plan scris."

Cum să-ți transformi ideile în milioane, poate chiar miliarde de dolari

A doua jumătate a acestei cărți vă va învăța cum o persoană poate crea active. Tatăl bogat a petrecut multe ore învățându-mă cum să transform o idee într-o afacere, care să creeze active, care, la rândul lor, să cumpere alte active. În timpul unei astfel de lecții, tatăl bogat a spus: „Mulți oameni au idei extraordinare, care i-ar putea face mai bogați decât ar fi visat vreodată. Problema este că ei nu au fost învățați niciodată cum să facă o afacere din ideea lor, așa că multe din aceste idei nu sunt niciodată puse în practică. Dacă vrei să faci parte din procentul de 10% din investitorii care dețin 90% din bani, trebuie să știi cum să clădești o afacere în jurul ideii tale." A doua jumătate a acestei cărți vă va prezenta ceea ce tatăl bogat numea „Triunghiul P-I", adică structura mentală care poate da viață ideilor voastre de afaceri. Puterea acestui triunghi este cea care transformă o idee într-un activ.

Tatăl bogat spunea mereu: „În afară de abilitatea de a crea active care să cumpere alte active, un alt motiv pentru care investitorii bogați devin și mai bogați este faptul că ei știu cum să-și transforme ideile în milioane, poate chiar miliarde de dolari. Poate că investitorul de nivel mediu are idei excelente, dar nu are priceperea necesară pentru a transforma aceste idei în active care cumpără alte active."

Capitolele următoare se referă la modul în care oamenii obișnuiți pot transforma ideile lor în active care pot cumpăra alte active.

„Nu poți face asta!"

Învățându-mă cum să-mi transform ideile în active, tatăl bogat îmi spunea: „Când o să începi să-ți transformi ideile în bani, multe persoane îți vor spune: « Nu poți face asta! » Amintește-ți că nimic nu-ți distruge ideile mai mult decât o fac oamenii cu idei puține și lipsiți de imaginație!" Tatăl bogat mi-a dat două motive pentru care el credea că oamenii au tendința să spună: „Nu poți face asta!"

1. Ei fac această afirmație, chiar dacă tu reușești să faci ceea ce ei spun că nu poți, pentru că ei sunt cei care nu pot să facă lucrul respectiv, nu tu.
2. Ei fac această afirmație pentru că nu înțeleg ceea ce vrei tu să faci.

Tatăl bogat mi-a explicat că procesul prin care câștigi bani este unul mental mai degrabă decât unul fizic.

Unul din citatele lui preferate este din afirmațiile lui Einstein. El spune: „Spiritele luminate au înfruntat adesea opoziția violentă a minților mediocre". Comentând citatul lui Einstein, tatăl bogat spunea: „Toți avem atât spirite luminate, cât și minți mediocre. Provocarea atunci când trebuie să ne transformăm ideile în active de milioane sau miliarde de dolari, constă în lupta care se dă între spiritul nostru luminat și mintea noastră, de cele mai multe ori, mediocră."

Când le explic Triunghiul P-I, adică structura de afaceri care transformă ideile în realitate, și care este prezentată în a doua jumătate a acestei cărți, oamenii se simt copleșiți de cantitatea de cunoștințe pe care trebuie să și-o însușească pentru a înțelege și aplica mecanismul de funcționare a acestui triunghi. Atunci, le reamintesc că există o luptă între spiritele lor luminate și minților lor mediocre. Când această luptă începe să apară, le amintesc oamenilor ceea ce mi-a spus tatăl bogat. El spunea: „Există mulți oameni cu mari idei, dar foarte puțini oameni cu mari sume de bani. Regula 90/10 se dovedește a fi adevărată pentru că nu este nevoie de o idee extraordinară ca să devii bogat, ci e nevoie de o persoană extraordinară în spatele ideii. Trebuie să fii foarte hotărât și stăpân pe convingerile tale ca să-ți transformi ideile în averi. Chiar dacă înțelegi procesul prin care

îți poți transforma ideile în milioane și chiar miliarde de dolari, amintește-ți că ideile extraordinare devin averi impresionante numai dacă persoana care le va pune în practică dorește să iasă din mediocritate. Este greu să-ți continui drumul dacă toți cei din jurul tău îți spun: « Nu poți face asta! » Trebuie să fii foarte puternic, pentru a rezista îndoielilor celor din jur. Dar trebuie să fii și mai puternic dacă ești chiar tu cel care își spune: « Nu poți face asta! »" Asta nu înseamnă să te arunci cu ochii închiși într-o situație nouă, fără să asculți părerile bune sau proaste ale prietenilor, sau propria-ți părere. Ar trebui să-i asculți și să le folosești ideile, dacă se dovedesc mai bune decât ale tale. Dar acum nu vreau să vă vorbesc despre simple idei sau sfaturi.

Acum mă refer la ceva mai mult decât atât. Mă refer la spiritul vostru și la dorința de a merge mai departe chiar dacă aveți îndoieli și ați rămas fără idei bune. Nimeni nu vă poate spune ce puteți și ce nu puteți face! Doar voi înșivă puteți hotărî lucrul acesta. Abia la capătul drumului vă descoperiți propria măreție, iar în dorința de a vă transforma ideile în bani, veți ajunge adesea la capăt de rând, și veți descoperi că nu mai aveți nici idei, nici bani, ci numai îndoieli. Dar dacă veți găsi în voi înșivă acel spirit care să vă impulsioneze să continuați, atunci veți descoperi cu adevărat ce anume transformă ideile în active impresionante. Transformarea ideilor în averi se datorează mai mult spiritului uman decât puterii minții. La sfârșitul fiecărui drum, antreprenorul își descoperă spiritul. Descoperirea spiritului antreprenorial și cultivarea lui sunt mai importante decât ideea în sine și decât dezvoltarea afacerii. Odată ce vă veți descoperi spiritul antreprenorial, veți avea pentru totdeauna abilitatea de a transforma idei obișnuite în averi fabuloase. Amintiți-vă mereu că lumea e plină de oameni cu mari idei, dar există foarte puțini oameni cu mari averi!

Următoarele capitole vă vor ajuta să vă descoperiți spiritul antreprenorial și să vă dezvoltați abilitatea de a transforma idei obișnuite în averi extraordinare. Etapa a doua vă va prezenta tipurile de investitori, în viziunea tatălui bogat, și vă va da posibilitatea de a alege calea cea mai potrivită pentru voi. Etapa a treia va analiza Triunghiul P-I al tatălui bogat și modul în care acesta vă poate oferi structura transformării unei idei bune într-un activ.

Etapa a patra va prezenta modul de gândire adoptat de investitorii sofisticați și modul de analiză a investițiilor, dar și calea aleasă de investitorul suprem, de a-și transforma ideile cu ajutorul Triunghiului P-I în averi fabuloase. Ultima etapă, cea de-a cincea, *Cum să dăruiești altora din banii tăi?*, este cea mai importantă.

CAPITOLUL 21

Categoriile de investitori în viziunea tatălui bogat

Această carte reprezintă o poveste educațională despre felul în care tatăl meu bogat m-a ghidat din momentul în care am părăsit Forțele Marine, și nu aveam nici bani, nici slujbă, spre a-mi găsi drumul și a deveni un investitor suprem — adică o persoană care scoate acțiuni la bursă, și nu una care cumpără acțiunile altora, o persoană din interiorul lumii investițiilor și nu una care face investiții din exterior. Alte vehicule ale investițiilor, în care cei bogați investesc, spre deosebire de cei săraci și cei din clasa de mijloc, sunt ofertele publice inițiale de acțiuni, plasamentele private și alte valori mobiliare. Indiferent dacă sunteți un investitor din interior sau din exterior, este important să înțelegeți noțiunile de bază ale reglemetărilor în materie de valori mobiliare.

Citind *Tată bogat, tată sărac* v-ați familiarizat cu noțiunile de teorie financiară, un lucru indispensabil pentru un investitor de succes. Citind *Cadranul banilor* ați aflat care sunt cele patru cadrane diferite și modalitățile în care oamenii câștigă bani în funcție de cadranul din care fac parte, la fel ca și modul în care legile fiscale diferite afectează diferitele cadrane. Doar citind primele două cărți și, poate jucând și jocul nostru educațional *Cashflow*, veți acumula mai multe cunoștințe fundamentale despre investiții decât cei care fac deja investiții.

Odată ce veți înțelege noțiunile fundamentale despre investiții, veți înțelege mai bine și categoriile de investitori, așa cum îi împarte tatăl bogat, și cele 10 tipuri de control al investițiilor, importante pentru toate categoriile de investitori:

Cele 10 tipuri de control al investițiilor

1. Controlul asupra propriei persoane
2. Controlul asupra ratei venit/cheltuieli și active/pasive
3. Controlul asupra managementului investițiilor
4. Controlul asupra impozitelor
5. Controlul asupra momentului în care trebuie să vinzi sau să cumperi
6. Controlul asupra tranzacțiilor realizate prin intermediul brokerilor
7. Controlul asupra ETC (entități, timp, caracteristici)
8. Controlul asupra termenilor și condițiilor înțelegerilor
9. Controlul asupra accesului la informații
10. Controlul asupra dăruirii banilor, filantropiei, redistribuirii averii.

Tatăl meu bogat spunea mereu: „Investițiile nu sunt riscante, să pierzi controlul este riscant." Cei mai mulți oameni consideră investițiile riscante deoarece nu stăpânesc una din aceste zece reguli pentru menținerea controlului. Nu vom intra în amănunte în legătură cu aceste zece reguli. În orice caz, citind această carte veți învăța cum să obțineți un control mai mare asupra acțiunilor voastre ca investitori — în special cel enunțat de regula numărul 7, controlul asupra entității, timpului și caracteristicilor. Acestea sunt elementele în cazul cărora multor investitori fie le lipsește controlul în totalitate, fie au nevoie de mai mult control, fie nu înțeleg nici măcar noțiunile de bază legate de investiții.

Prima etapă a acestei cărți a fost dedicată tipului de control celui mai important — CONTROLUL ASUPRA PROPRIEI PERSOANE. Dacă nu ești hotărât și pregătit psihic pentru a deveni un investitor de succes, ar trebui să-ți încredințezi banii unui consilier financiar sau unei echipe pregătite să te îndrume în alegerea investițiilor.

Eram extrem de pregătit

La acest stadiu al educației mele financiare, tatăl bogat știa că făcusem o alegere:

Eram pregătit psihic pentru a deveni investitor.
Eram hotărât să devin un investitor de succes.

Știam că eram pregătit din punct de vedere psihic și foarte hotărât să devin investitor. Cu toate acestea, tatăl bogat m-a întrebat:

„Ce fel de investitor vrei să devii?"

„Un investitor bogat," am răspuns.

Atunci tatăl bogat și-a luat din nou carnețelul și a scris următoarele categorii de investitori:

1. Investitorul acreditat
2. Investitorul calificat
3. Investitorul sofisticat
4. Investitorul intern
5. Investitorul suprem.

„Care este diferența dintre aceste categorii?" am întrebat.

Tatăl bogat a adăugat o descriere fiecărui tip de investitor:

1. Investitorul acreditat câștigă o grămadă de bani și/sau are un venit net ridicat
2. Investitorul calificat are cunoștințe foarte bune despre investițiile fundamentale și cele tehnice
3. Investitorul sofisticat înțelege investițiile și legea
4. Investitorul intern este cel care creează investiția
5. Investitorul suprem devine acționarul care vinde acțiunile.

Citind definiția investitorului acreditat m-am simțit foarte neajutorat. Nu aveam nici bani, nici slujbă.

Tatăl bogat mi-a văzut reacția, a luat carnețelul înapoi și a încercuit investitorul intern.

Este bine să începi ca investitor intern

„De aici vei începe, Robert!" mi-a spus tatăl bogat, arătând spre investitorul intern. „Chiar dacă ai foarte puțini bani și foarte puțină experiență, este posibil să începi de la nivelul investitorului intern, a continuat tatăl bogat. Trebuie să începi de jos și să continui să acumulezi cunoștințe. Nu ai nevoie de bani ca să câștigi bani."

Spunând acestea, a notat cei trei E:

1. Educație
2. Experiență
3. Excedent monetar

„Odată ce vei acumula cei trei E, vei deveni un investitor de succes," a zis tatăl bogat. „Te-ai descurcat foarte bine la capitolul educație financiară, iar acum ai nevoie de experiență. Când vei acumula experiența potrivită, împreună cu baza de cunoștințe financiare, vei dobândi și excedentul monetar."

„Dar investitorul intern este abia pe locul patru în lista ta. Cum pot să încep ca investitor intern?" am întrebat eu, încă nedumerit.

Tatăl bogat voia să încep ca investitor intern, deoarece voia să ajung să creez active care, la rândul lor, să cumpere alte active.

Punctul de pornire este propria afacere

„O să te învăț elementele de bază pentru a-ți construi o afacere de succes," a continuat tatăl bogat. „Dacă vei învăța să construiești o afacere de succes, situându-te în cadranul P, afacerea ta va genera un excedent monetar. Atunci îți vei putea folosi aptitudinile pe care le-ai dobândit învățând să devii un patron (P) de succes pentru a analiza investițiile în calitate de investitor (I)."

„E ca și când aș intra pe ușa din spate, nu-i așa?" am întrebat.

„Eu aș spune că mai degrabă e oportunitatea vieții tale!" a răspuns tatăl bogat. „Odată ce vei învăța cum să obții primul milion de dolari, următoarele zece milioane vor veni foarte ușor!"

„În regulă, și cum încep?" am întrebat nerăbdător.

„Mai întâi îți voi descrie diferitele categorii de investitori," a răspuns tatăl bogat, „ca să poți înțelege ceea ce-ți voi spune."

Privire de ansamblu — Puteți face o alegere

În această etapă a *Ghidului de investiții* vom prezenta fiecare categorie de investitori, așa cum îi descrie tatăl bogat. În următoarele minicapitole vă vom explica deosebirile (avantajele și dezavantajele) fiecărei categorii, deoarece calea aleasă de mine s-ar putea să nu fie cea mai potrivită pentru voi.

Investitorul acreditat

Investitorul acreditat este acea persoană cu un venit ridicat sau o avere netă foarte mare. Știam că nu puteam face parte din această categorie.

O persoană care face investiții pe termen lung, care alege să investească pentru a avea siguranță și confort, poate fi foarte bine considerată un investitor acreditat. Sunt foarte mulți A și L care sunt foarte mulțumiți de situația lor financiară. Și-au dat seama devreme că trebuie să-și asigure viitorul din punct de vedere financiar prin cadranul I și și-au formulat un plan de a investi cu ajutorul venitului lor obținut în calitate de A și L. Planurile lor financiare, fie pentru a obține siguranță, fie pentru a obține confort, au fost duse la bun sfârșit.

În *Cadranul banilor* am discutat despre abordarea „din două direcții" pentru dobândirea siguranței financiare. Îi admir pe cei care au fost prevăzători și și-au elaborat un plan financiar care să le asigure viitorul. Pentru acești oameni, calea pe care eu am ales-o le va părea fie o misiune imposibilă, fie o muncă istovitoare.

Există și mulți A și L care pot fi considerați investitori acreditați doar datorită venitului lor.

Dacă faceți parte din categoria investitorilor acreditați, veți avea acces la investiții care nu sunt accesibile majorității oamenilor. Cu toate acestea, pentru a alege investițiile de succes, este necesar să aveți o bună educație financiară. Dacă alegeți să nu investiți timp pentru a vă îmbunătăți educația financiară, atunci ar trebui să vă încredințați banii unor consilieri financiari profesioniști, care să vă asiste în deciziile pe care le luați cu privire la investiții.

În urma unei statistici, s-a constatat că astăzi numai 6 milioane de americani întrunesc condițiile pentru a fi considerați investitori

acreditați. Într-o țară cu aproximativ 250 de milioane de locuitori, dacă această cifră este corectă, atunci înseamnă că numai 2,4% din populație se încadrează în această categorie, întrunind cerințele minime. Dacă această statistică este corectă, înseamnă că și mai puțini oameni sunt calificați pentru următoarele niveluri de investiții. Și mai înseamnă că există un număr foarte mare de investitori care fac investiții speculative, cu un grad ridicat de risc, pe care, de fapt, ar fi trebuit să le evite.

Din nou, vă reamintim că definiția CTVM a Investitorului Acreditat presupune:

1. un venit anual de 200 000 de dolari pentru o persoană
2. un venit de 300 000 de dolari pentru un cuplu sau
3. 1 milion de dolari avere netă

Având în vedere faptul că doar 6 milioane de persoane întrunesc condițiile necesare pentru a putea fi considerați Investitori Acreditați, îmi dau seama că muncind din greu pentru a strânge bani este o metodă foarte dificilă de a ajunge să faci investiții destinate celor bogați. Cântărind ideea că ai nevoie de un venit minim de 200 000 de dolari mi-am dat seama că tatăl meu adevărat, cel căruia îi spun tatăl meu sărac, n-ar fi reușit niciodată să îndeplinească această condiție, indiferent cât de mult ar fi muncit și câte măriri de salariu ar fi obținut de la guvern.

Dacă ați jucat *Cashflow 101*, ați observat că Ruta Rapidă a acestui joc reprezintă calea de urmat pentru a ajunge la nivelul cerințelor minime pentru un Investitor Acreditat. Cu alte cuvinte, practic mai puțin de 2,4% din populația Americii întrunesc condițiile necesare pentru a face investițiile descrise de Ruta Rapidă a jocului. Asta înseamnă că 97% din locuitori investesc în Traiectoria Rutinei.

Investitorul calificat

Investitorul calificat știe cum să analizeze acțiunile tranzacționate public. El poate fi considerat „din exterior", față de investitorul „intern". În general, această categorie a investitorilor calificați îi include pe cei care fac tranzacții cu acțiuni și pe analiști.

Investitorul sofisticat

Investitorul sofisticat deține toți cei trei E enunțați de tatăl bogat. În plus, acest investitor înțelege cu adevărat lumea investițiilor. El folosește legile impozitele, corporațiilor și valorilor mobiliare atât pentru a-și maximiza câștigurile cât și pentru a-și proteja capitalul de bază.

Dacă intenționați să deveniți un investitor de succes, dar nu doriți să vă construiți propria afacere, atunci ar trebui să urmăriți să deveniți un investitor sofisticat.

Începând cu această categorie până la cea a investitorului suprem, investitorii știu că există două fețe ale aceleiași monede. Ei știu că privind doar o față a monedei, vor descoperi o lume în alb și negru, dar privind ambele fețe le monedei, vor vedea o lume pictată în nuanțe de gri. Este o lume în care, cu siguranță, nu vrei să faci totul de unul singur. De partea monedei în care lumea este alb-negru, investitorii pot să investească pe cont propriu. Dar de partea cealaltă, investitorul trebuie să fie permanent asistat de echipa sa.

Investitorul intern

Ținta investitorului intern este să-și construiască o afacere de succes. Afacerea poate consta într-o singură proprietate imobiliară pe care o închiriază sau o companie de milioane de dolari, care face comerț cu amănuntul.

Un P de succes știe cum să creeze și să construiască active. Tatăl bogat spunea: „Bogații inventează bani. După ce înveți să faci primul milion, următoarele zece le vei face foarte ușor."

Un P de succes va învăța de asemenea, și cum să analizeze companiile pentru investiții din exterior. Astfel, un investitor intern de succes poate deveni și un investitor sofisticat de succes.

Investitorul suprem

Țelul unui investitor suprem este de a deveni un acționar emitent. El deține o afacere de succes prin care vinde publicului drepturi de a deține o parte din acea companie. Așadar, este un

acționar care vinde acțiuni. Acesta este și țelul meu. Deși nu am atins acest țel, intenționez să acumulez cunoștințe și experiență și mi-am luat angajamentul să fac acest lucru până când voi deveni acționar emitent.

Ce fel de investitor ești?

În capitolele următoare vă vom prezenta fiecare categorie de investitori, cu detaliile necesare. După ce veți studia fiecare categorie, veți fi mult mai pregătiți și vă veți putea alege propriul țel în legătură cu investițiile pe care le veți face.

CAPITOLUL 22

Investitorul acreditat

Cine este un investitor acreditat?

Cele mai multe țări dezvoltate beneficiază de legi care protejează indivizii de investițiile nefavorabile și riscante. Problema este însă că, aceleași legi, îi și împiedică pe oameni să investească în unele dintre investițiile profitabile.

În America există Legea valorilor mobiliare din 1933, Legea tranzacționării valorilor mobiliare din 1934, regulamentele CTVM supuse acestor legi și Comisia pentru Tranzacționarea Valorilor Mobiliare (CTVM). Aceste legi și regulamente au menirea de a proteja publicul de interpretări greșite, manipulare și alte practici frauduloase în tranzacțiile cu titluri de valoare. De asemenea, limitează diferite investiții, făcându-le accesibile numai investitorilor acreditați și sofisticați, și solicită o expunere detaliată a acestor investiții. Comisia pentru Tranzacționarea Valorilor Mobiliare a fost creată pentru a asigura respectarea acestor legi.

În exercitarea acestui rol, CTVM a definit investitorul acreditat ca fiind o persoană care a câștigat 200 000 de dolari pe an (sau 300 000 de dolari pentru un cuplu) sau mai mult în ultimii doi ani și care va avea același venit și în anul viitor. Persoana, sau cuplul, se poate încadra în această categorie și dacă deține o avere netă de cel puțin 1 milion de dolari.

Tatăl bogat spunea: „Un investitor acreditat este cel care câștigă mult mai mult decât o persoană de nivel mediu. Asta nu înseamnă că este neapărat bogat sau că are habar de investiții."

Problema în legătură cu această regulă este că mai puțin de 3% din populația Americii are un venit între 200 000 de dolari și 300 000 de dolari pe an. Asta înseamnă că doar acești 3% pot investi în valorile mobiliare reglementate de CTVM. Cei care fac parte din restul de 97% nu au voie să facă astfel de investiții, deoarece nu sunt investitori acreditați. Testul CTVM pentru investitorii sofisticați are legătură cu nivelul de inteligență financiară a investitorului.

Îmi amintesc când tatăl bogat a avut oportunitatea de a investi într-o companie numită Texas Instruments, înainte ca aceasta să fie transformată în ofertă publică. Pentru că nu a avut timp să analizeze această companie, o refuzat să investească, decizie pe care a regretat-o ani la rând. Dar a acceptat alte oferte, înainte ca acestea să devină publice. A devenit chiar mai bogat datorită acestor investiții, care nu au fost accesibile publicului. Tatăl bogat era calificat pentru a face parte din categoria investitorilor acreditați.

Când i-am spus tatălui bogat că vreau să investesc și eu într-o companie înainte de a deveni accesibilă publicului larg, tatăl bogat mi-a spus că nu eram nici suficient de bogat, nici suficient de înțelept ca să investesc împreună cu el. Încă îmi mai amintesc vorbele lui: „Așteaptă să fii bogat și atunci vei fi primul care va întâlni cele mai bune investiții! Cei bogați își aleg întotdeauna primii investițiile cele mai profitabile. În plus, cei bogați pot cumpăra la cele mai mici prețuri și cele mai mari cantități. Acesta este unul din motivele pentru care bogații devin și mai bogați."

Tatăl bogat era de acord cu CTVM. I se părea un lucru inteligent să-i protejezi pe investitorii de nivel mediu de riscurile acestor tipuri de investiții, deși el însuși a câștigat sume impresionante de bani investind în calitate de investitor acreditat.

Cu toate acestea, tatăl bogat m-a avertizat: „Chiar dacă ești investitor acreditat, s-ar putea să nu ai ocazia să investești în afacerile cele mai profitabile. Pentru acest lucru, trebuie să faci parte dintr-o altă categorie, să ai cunoștințele necesare și acces la informații despre noi oportunități de investiții."

Tipurile de control al investițiilor pentru investitorul acreditat

Niciun tip.

Tatăl bogat considera că, fără educație financiară, un investitor acreditat nu posedă niciunul din cele 10 tipuri de control asupra investițiilor. Se poate ca investitorul acreditat să aibă foarte mulți bani, dar, de cele mai multe ori, nu știe la ce să-i folosească.

Cei trei E deținuți de un investitor acreditat

Excedent monetar — poate.

Tatăl bogat specifica faptul că, deși poți întruni condițiile necesare pentru a face parte din categoria investitorilor acreditați, totuși ai nevoie de educație și experiență pentru a avansa spre categoriile investitorului calificat, sofisticat, intern și suprem. El chiar cunoștea foarte mulți investitori acreditați care de fapt nu dețineau excedent monetar. Respectau condiția referitoare la venit, dar nu prea știau cum să-și gestioneze numerarul.

Observațiile lui Sharon

Aproape oricine poate deschide un cont de intermediere a tranzacțiilor bursiere, pentru a vinde și cumpăra acțiuni ale diverselor companii considerate „publice". Acțiunile unei companii sunt tranzacționate în mod liber, și vândute și cumpărate de către public, de obicei prin intermediul schimbului. Bursa de valori este într-adevăr un loc în care participanții pot acționa liber. Fără intervenții externe sau ale guvernului, indivizii pot decide singuri dacă prețul unei acțiuni este corect sau nu. Ei pot decide să cumpere anumite acțiuni, și prin acestea, dreptul de a deține o parte din compania respectivă.

În ultimii zece ani, fondurile mutuale au devenit din ce în ce mai populare. Acestea reprezintă niște portofolii de investiții administrate de profesioniști, și, deținând acțiuni în aceste fonduri mutuale, oamenii dețin de fapt dreptul de proprietate asupra altor valori mobiliare individuale. Mulți investitori preferă

aceste fonduri mutuale datorită administrării lor de către profesioniști, dar și datorită faptului că preferă să dețină o mică parte din mai multe valori mobiliare diferite, decât să achiziționeze acțiunile unei singure companii. Dacă nu aveți timpul necesar pentru a studia investițiile (pentru a putea lua decizii în cunoștință de cauză) cel mai înțelept ar fi să alegeți aceste fonduri mutuale sau să angajați un consilier de investiții care să se ocupe de investițiile voastre.

Un mod de a te îmbogăți de pe urma valorilor mobiliare este de a participa la ofertele publice inițiale (OPI) de acțiuni ale unei companii. În mod normal, fondatorii unei companii și investitorii inițiali deja dețin pachete de acțiuni. Pentru a atrage fonduri suplimentare, compania inițiază oferte publice inițiale. Acesta este momentul în care intervine Comisia pentru Tranzacționarea Valorilor Mobiliare (CTVM) — cerând detalii despre ofertele respective — pentru a preveni frauda și a-l proteja pe investitor de eventualele intenții ascunse. Însă lucrul acesta nu înseamnă că, datorită CTVM, unele OPI nu pot fi niște investiții neprofitabile. O OPI poate fi corectă din punct de vedere legal, dar și o investiție proastă în același timp, sau o investiție care va aduce pasive evidente (din cauza valorii scăzute).

Legea valorilor mobiliare din 1933 și Legea tranzacționării valorilor mobiliare din 1934 au fost adoptate pentru a reglementa astfel de investiții și pentru a-i proteja pe investitori de investițiile frauduloase sau cu grad ridicat de risc, dar și de proasta administrare a agenților de bursă. CTVM a fost fondată pentru a supraveghea emisiunea de titluri de valoare și industria valorilor mobiliare.

Reglementările cu privire la emiterea publică de acțiuni se aplică și în cazul unor emisiuni private. Există și unele excepții de la aceste regulamente, pe care însă nu le vom prezenta acum. Deocamdată, importantă este înțelegerea definiției investitorului acreditat. Investitorul acreditat poate investi în anumite valori mobiliare în care un investitor care nu este acreditat, care nu este sofisticat, nu poate investi, deoarece apartenența la această categorie de investitor „acreditat" presupune că acesta

poate face față unui risc monetar mai ridicat față de investitorul neacreditat.

Robert a amintit cerințele pentru ca un individ, sau un cuplu, să fie considerat investitor acreditat în funcție de venit sau avere netă. Orice director, director executiv sau partener general al emitentului unui pachet de acțiuni este de asemenea considerat investitor acreditat, chiar dacă nu întrunește cerințele referitoare la venit sau avere netă. Când vom discuta despre „investitorul intern" veți vedea că această deosebire va deveni foarte importantă. De fapt, este calea pe care o aleg de cele mai multe ori investitorul intern și cel suprem.

Capitolul 23

Investitorul calificat

Tatăl bogat definea investitorul calificat drept o persoană care posedă atât bani, cât şi cunoştinţe despre investiţii. Un investitor calificat este de obicei un investitor acreditat care a investit şi în educaţia sa financiară. Luând de exemplu piaţa de capital, tatăl bogat spunea că din categoria investitorilor calificaţi fac parte cei mai mulţi dintre profesioniştii care fac tranzacţii cu acţiuni. Datorită educaţiei lor, înţeleg diferenţele dintre investiţiile fundamentale şi cele tehnice.

1. **Modul fundamental de a face investiţii.** Tatăl bogat spunea: „Un investitor care adoptă acest mod de a face investiţii reduce riscul analizând situaţia financiară a companiilor, şi urmărind valoarea şi dezvoltarea acestora." Cel mai important lucru care trebuie luat în considerare atunci când alegem acţiunile în care să investim, este potenţialul câştigurilor viitoare ale companiei căreia aparţin acţiunile. Un investitor fundamental analizează cu atenţie declaraţia financiară a companiei înainte de a investi în ea. În acelaşi timp, el ia în considerare şi perspectiva asupra economiei şi specificul industriei din care face parte compania respectivă. Un alt factor important al analizei fundamentale îl constituie evoluţia ratei dobânzii.

Warren Buffet este cunoscut ca unul dintre cei mai buni investitori care aleg modul fundamental de a investi.

2. **Modul tehnic de a face investiţii.** Tatăl bogat spunea: „Investitorul care alege modul tehnic de a face investiţii, investeşte de fapt pe baza evoluţiei bursei, asigurându-se faţă de pierderile catastrofale. Cel mai important lucru care trebuie luat în considerare atunci când vrem să alegem acţiunile în care să investim, se referă la cererea pentru acele acţiuni şi la oferta companiei. Investitorul tehnic studiază evoluţia preţului acţiunilor respective. Va fi oferta de acţiuni suficientă pentru cererea preconizată a acţiunilor respective?

Investitorul care alege acest mod de investiţii tinde să cumpere în funcţie de fluctuaţiile preţurilor şi de evoluţia bursei... tot aşa cum un cumpărător aşteaptă reducerile şi lichidările de stocuri. De fapt, mulţi astfel de investitori sunt ca mătuşa mea Doris. Mătuşa Doris merge la cumpărături împreună cu prietenele ei, căutând chilipiruri şi reduceri de preţuri, cumpărând diverse lucruri pentru că sunt ieftine, au o valoare scăzută, sau pentru că şi prietenele ei le cumpără. Apoi ajunge acasă şi se întreabă de ce a cumpărat lucrurile respective, le probează şi apoi le duce înapoi de unde le-a cumpărat pentru a-şi recupera banii şi a merge din nou la cumpărături.

Investitorul tehnic studiază evoluţia trecută a preţurilor acţiunilor unei companii. Un investitor tehnic adevărat nu este preocupat de operaţiunile din interiorul companiei, aşa cum este investitorul fundamental. Principalii indicatori pe care acesta îi ia în calcul sunt starea pieţei şi preţul acţiunilor.

Unul din motivele pentru care atât de mulţi oameni consideră investiţiile riscante este pentru că ei se comportă ca nişte „investitori tehnici", dar nu cunosc diferenţa dintre un investitor tehnic şi unul fundamental. Investiţiile sunt riscante pentru cei care aleg modul tehnic de a face investiţii deoarece preţul acţiunilor se modifică în funcţie de evoluţia pieţei. Iată câteva exemple de cauze pentru modificările preţurilor acţiunilor:

într-o zi, o acţiune este considerată profitabilă, dar săptămâna viitoare îi scade cota; sau compania respectivă manipulează cererea şi oferta prin divizarea acţiunilor, sau reducându-le

valoarea prin creșterea numărului de acțiuni printr-o ofertă secundară, sau reducând numărul acțiunilor cumpărându-le înapoi;

sau un cumpărător instituționalizat (un fond mutual sau un fond de pensii) cumpără sau vinde acțiunile unei anumite companii într-un număr foarte mare, care duce la dezechilibrarea bursei.

Pentru investitorul de nivel mediu, investițiile sunt riscante deoarece nu are nici educația financiară necesară pentru modul fundamental de a face investiții, nici aptitudini adecvate pentru modul tehnic de investiții. Dacă nu face parte din consiliul de administrație al companiei care modifică oferta de acțiuni ale companiei respective, atunci nu deține niciun control asupra fluctuațiilor prețului acțiunilor la bursă, datorate modificării cererii și ofertei. Astfel, este nevoit să suporte capriciile bursei, cu fluctuațiile sale.

Se întâmplă de multe ori ca un investitor fundamental să descopere o companie excelentă, cu profituri mari, dar, pentru un motiv sau altul, investitorii tehnici nu sunt interesați de aceasta și astfel, prețul acțiunilor companiei nu vor crește, în ciuda faptului că este o companie profitabilă, cu o bună administrare. Astăzi, mulți investitori investesc în ofertele publice inițiale ale companiilor de pe internet, care nu au nici vânzări și nu înregistrează nici profit. Acesta este un exemplu de situație în care investitorul tehnic este cel care determină valoarea acțiunilor unei companii.

Începând cu 1995, investitorii care au ales numai modul fundamental de investiții nu au avut la fel de mult de câștigat ca și investitorii care au adoptat și modul tehnici de investiții. În această piață de nestăpânit, unde persoanele care-și asumă riscurile cele mai mari sunt cei care câștigă, pierzătorii sunt cei precauți, și care caută valoarea. De fapt, acești investitori care își asumă riscuri atât de mari, i-au speriat și pe investitorii tehnici, stabilind prețuri atât de ridicate unor acțiuni fără valoare. Dar, în cazul în care bursa se prăbușește, cei care aleg modul fundamental de a investi și cei care dețin aptitudini tehnice în tranzacțiile bursiere vor fi cei care vor reuși să se descurce. Speculanții amatori, care se grăbesc să „joace" la bursă și toți începătorii care își aruncă banii pe OPI, vor avea de

suferit în cazul scăderii bruște a cotațiilor bursiere. Tatăl bogat spunea: „Problema atunci când vrei să te îmbogățești repede, fără să te asiguri în caz de pericol, este că ajungi să te prăbușești mai repede și mai de sus. Mulți dintre cei care fac bani repede și ușor se cred genii în domeniul investițiilor, dar, în realitate, sunt niște nesăbuiți." Tatăl bogat considera că ambele modalități de a face investiții, cea fundamentală și cea tehnică, sunt importante pentru a supraviețui în urma schimbărilor care apar în lumea investițiilor.

Charles Dow, deținătorul renumitei companii Dow-Jones, era un investitor tehnic. De aceea The Wall Street Journal, *publicație la fondarea căreia a contribuit, se adresează în principal investitorilor tehnici și nu celor fundamentali.*

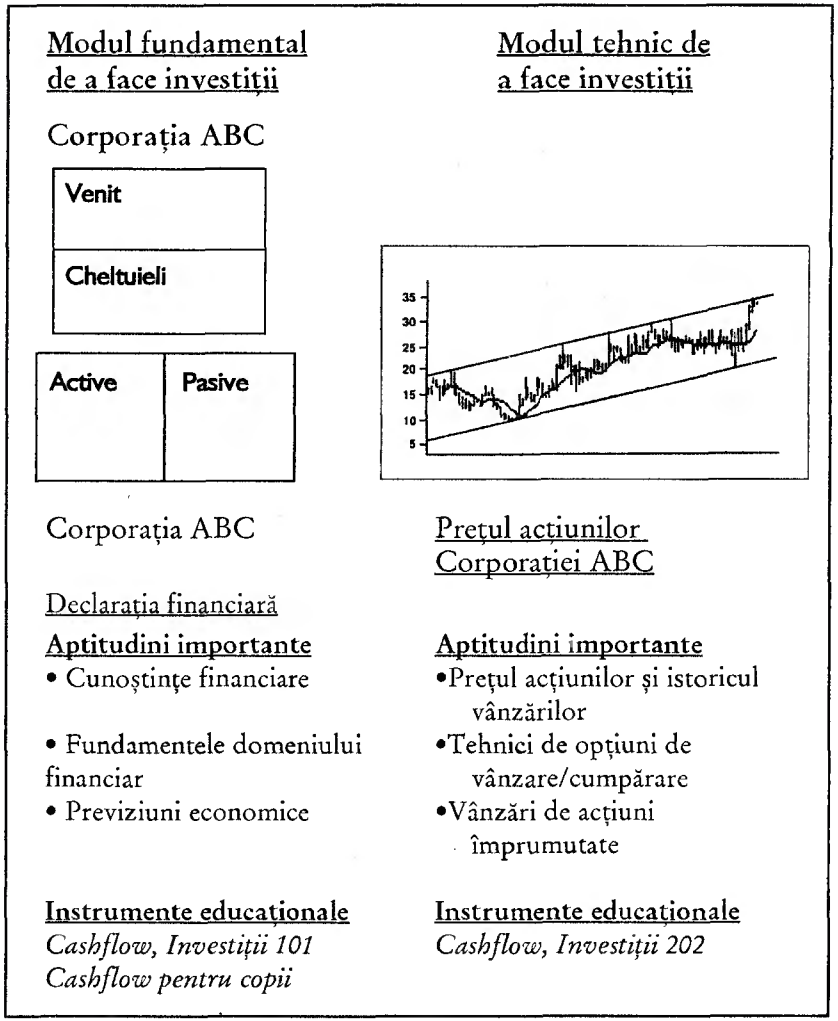
George Soros este considerat unul dintre cei mai buni investitori tehnici.

Diferența dintre cele două modalități de investiții este uriașă. Investitorul fundamental analizează compania prin intermediul declarațiilor ei financiare pentru a afla cât este de solidă și ce potențial de succes are. În plus, investitorul fundamental ține cont de evoluția economiei pe ansamblu și a industriei din care face parte compania.

Un investitor tehnic își bazează investițiile pe analiza graficelor cu evoluția prețului și volumului acțiunilor companiei. Investitorul tehnic analizează ratele opțiunilor de vânzare și cumpărare pentru diferite acțiuni, la fel ca și vânzările de acțiuni împrumutate. Deși ambii investitori fac investiții în funcție de informațiile pe care le dețin, sursele acestor investiții sunt diferite. De asemenea, ambele tipuri de investitori au nevoie de aptitudini diferite și de un vocabular diferit. Lucrul înspăimântător este că astăzi, mulți investitori fac investiții fără a deține aptitudini specifice niciunuia dintre cele două tipuri. De fapt, sunt convins că cei mai mulți investitori din ziua de azi nici nu cunosc diferența dintre un investitor tehnic și unul fundamental.

Tatăl bogat spunea: „Investitorii calificați trebuie să știe să realizeze o analiză atât fundamentală cât și tehnică. El desena următoarea schemă. Această schemă explică motivul pentru care am obținut o anumită dezvoltare. Vreau ca oamenii să dobândească o bună **educație** financiară și să-și ajute copiii să-și însușească

aceleași cunoștințe ca și ei de la o vârstă fragedă, așa cum tatăl bogat m-a ajutat pe mine.



Sunt deseori întrebat: „De ce trebuie un investitor calificat să înțeleagă atât modul fundamental cât și cel tehnic de a face investiții?" Eu răspund cu un singur cuvânt: „încredere". Investitorii de nivel mediu consideră investițiile riscante pentru că:

1. Se află în exterior și încearcă să privească în interiorul companiei sau proprietății în care urmează să investească. Pentru că nu știu să citească declarații financiare, aceștia depind în totalitate de opiniile celorlalți. Oamenii știu că cei din interior dețin mai multe informații, fie și numai la nivelul subconștientului, și, de aceea, sunt supuși unui risc mai scăzut.

2. Pentru că oamenii nu știu să citească declarații financiare, atunci și propriile lor declarații financiare sunt greșite. Și, după cum spunea tatăl bogat: „Dacă o persoană are o bază financiară fragilă, atunci și încrederea în propriile forțe este redusă." Un prieten al meu, Keith Cunningham, spunea mereu: „Motivul principal pentru care oamenii nu vor să-și analizeze declarațiile financiare este pentru că s-ar putea să afle că au cancer financiar." Vestea bună este că, odată ce-și vindecă bolile financiare, vor avea o viață mai bună — și uneori și o sănătate mai bună.

3. Cei mai mulți oameni știu cum să câștige bani numai atunci când bursa are un trend ascendent, și trăiesc cu spaima că bursa se va prăbuși. Dacă o persoană înțelege modalitatea tehnică de a face investiții, atunci înseamnă că posedă aptitudinile necesare pentru a câștiga bani indiferent de evoluția bursei. Investitorul de nivel mediu, care nu deține aptitudinile necesare unei modalități tehnice de a face investiții, câștigă doar atunci când bursa crește, și de cele mai multe ori, își pierde toți banii investiți atunci când bursa începe să scadă. Tatăl bogat spunea: „Un investitor tehnic investește fiind asigurat împotriva pierderilor enorme. Investitorul de nivel mediu este ca un călător care zboară cu avionul fără a-și fi luat o parașută."

Tatăl bogat spunea mereu despre investitorii tehnici: „taurul („bull", care înseamnă atât „taur", cât și „piață cu prețurile în creștere") urcă scările, iar ursul („bear" însemnând și „urs" și „piață cu prețurile în scădere") iese pe fereastră". O piață în care prețurile cresc continuu, va avea o creștere lentă, dar când se va prăbuși, va fi ca un urs care iese pe fereastră. Investitorii tehnici așteaptă cu nerăbdare o prăbușire a bursei, deoarece știu cum să

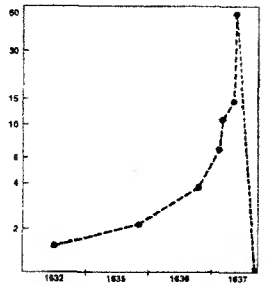
câștige bani repede când investitorii de nivel mediu își pierd banii, bani pe care i-au strâns într-o perioadă lungă de timp.

Așadar, o schemă a diferiților investitori și a câștigurilor lor arată de cele mai multe ori în felul următor:

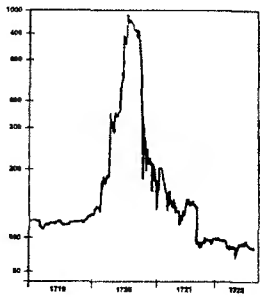
	Piața	
	Bursa crește	Bursa scade
Investitori care pierd	pierd	pierd
Investitori de nivel mediu	câștigă	pierd
Investitori calificați	câștigă	câștigă

Investitorii pierd de cele mai multe ori pentru că așteaptă prea mult până să cumpere acțiuni la bursă. Se tem atât de tare să nu piardă, încât așteaptă mult prea mult pentru un indiciu care să le confirme că bursa are un trend ascendent. De îndată ce intră în „joc", bursa ajunge în punctul culminant, iar apoi începe să se prăbușească, iar ei ajung să piardă tot.

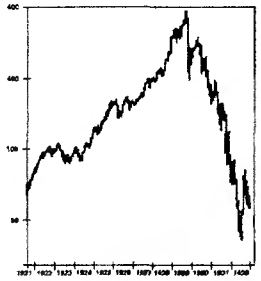
Investitorii calificați sunt mai puțini preocupați de direcția în care evoluează bursa.



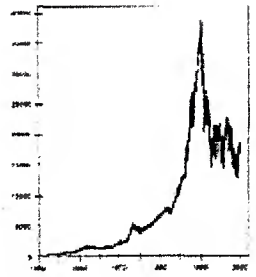
Gouda Tulip Bulb mania 1634-37
*Se bazează pe estimări istorice



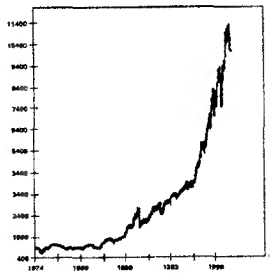
Eșecul South Sea 1719-22



DJIA 1921-32



Nikkei 1950-????



DJIA 1974-????

Sursa: Robert Prechter Jr.

Ei intră încrezători pe piață, cu un sistem de tranzacții pregătit pentru situația în care bursa va crește. Când direcția bursei se modifică, ei vor schimba sistemul de tranzacționare, ieșind din tranzacțiile anterioare și folosindu-se de vânzarea acțiunilor prin împrumut și de opțiunile de vânzare pentru a obține profit atunci când bursa este în scădere. Faptul că dețin mai multe sisteme de tranzacționare și strategii le oferă o mai mare încredere în forțele proprii.

De ce ai dori să devii un investitor calificat

Investitorul de nivel mediu trăiește cu teama că bursa se va prăbuși, sau că prețurile vor scădea. De multe ori, el spune: „Ce mă fac dacă scade prețul acțiunilor după ce le cumpăr?" Mulți investitori de nivel mediu nu știu să profite de oportunitățile care apar atât în cazul căderii cât și creșterii bursei. Un investitor calificat așteaptă cu nerăbdare atât creșterile cât și descreșterile bursei. Când prețurile cresc, ei știu cum să scadă gradul de risc și să obțină profit indiferent de evoluția prețurilor. Un investitor calificat își va „asigura" întotdeauna investițiile împotriva riscului, ceea ce înseamnă că va fi protejat indiferent de evoluția bruscă a prețurilor. Cu alte cuvinte, au șanse să câștige bani chiar dacă prețul crește, chiar dacă scade, fiind protejați împotriva pierderilor.

Problema noilor investitori

În ziua de azi, având o bursă atât de atractivă, îi aud pe noii investitori spunând de multe ori, cu încredere: „Nu trebuie să-mi

fac griji că bursa va cădea, pentru că în zilele noastre s-au mai schimbat lucrurile." Un investitor cu experiență știe că toate bursele cresc sau scad. În zilele noastre, bursa prezintă cea mai mare creștere din istoria lumii. Oare se va prăbuși această bursă în cele din urmă? Dacă ar fi să luăm în considerare evenimentele trecute, atunci ne așteaptă cea mai mare prăbușire a bursei din istorie. Astăzi, oamenii investesc în companii care nu aduc profit... ceea ce înseamnă că a luat naștere o adevărată manie. Diagramele precedente ilustrează eșecuri, manii financiare, sau redresări și dezvoltări care au avut loc în trecut.

Sir Isaac Newton, care și-a pierdut cea mai mare parte din avere în eșecul South Sea spunea: „Pot să calculez mișcarea corpurilor cerești, dar nu și nebunia oamenilor." Astăzi, în opinia mea, asistăm la o nebunie. Toată lumea se gândește cum să devină cât mai bogată „jucând" la bursă. Mă tem că vom vedea curând milioane de oameni care vor pierde totul pentru simplul motiv că și-au investit banii la bursă, unii chiar au împrumutat acești bani, în loc să investească mai întâi în educație și experiență. În același timp, este un moment mult așteptat, deoarece mulți vor începe să-și vândă acțiunile, cuprinși de panică, iar investitorii calificați vor profita și se vor îmbogăți.

În această situație, dezastruoasă pentru unii, plină de oportunități pentru alții, nu prăbușirea în sine a bursei este atât de gravă, ci panica de care sunt cuprinși „jucătorii". Problema noilor investitori este că încă nu au experiența unei burse cu prețurile în scădere... din moment ce această creștere a început în 1974. Mulți manageri de fonduri mutuale nici nu se născuseră sau erau foarte mici în 1974, de aceea nici n-au cum să știe ce înseamnă o prăbușire a bursei, sau o bursă cu prețurile în scădere continuă, mai ales dacă această situație durează o vreme îndelungată, cum este cazul bursei din Japonia.

Tatăl bogat spunea simplu: „Nu este posibil să prezici evoluția bursei, dar este important să fii pregătit, oricare ar fi direcția în care se va îndrepta." El mai spunea: „Situația în care prețurile sunt în creștere pară să se prelungească la nesfârșit, ceea ce-i face pe oameni să se comporte neglijent, prostește și să devină mulțumiți. Dar și scăderea prețurilor la bursă pare să se prelungească foarte mult, ceea ce-i face pe oameni să uite că aceste situații constituie, de multe ori, momente propice pentru a se îmbogăți. De aceea ar trebui să-ți dorești să devii un investitor calificat."

De ce bursa se prăbușește mai repede în Era Informațională?

În cartea *Lexus și măslinul*, pe care o recomand cu căldură tuturor celor care doresc să înțeleagă noua eră a afacerilor globale, în care ne aflăm în prezent, autorul Thomas L. Friedman face deseori referire la „Turma electronică". Turma electronică reprezintă un grup de câteva mii de oameni, de cele mai multe ori tineri, care controlează sume impresionante de bani electronici. Ei lucrează pentru bănci de renume, fonduri mutuale, fonduri de acoperire împotriva riscului, companii de asigurări și așa mai departe. Ei au puterea, printr-o simplă apăsare a *mouse*-ului, să mute miliarde de dolari dintr-o țară într-alta, într-o fracțiune de secundă. Acest lucru îi dă turmei electronice o putere mai mare decât a politicienilor.

Mă aflam în Asia de Sud-Est în 1997, când turma electronică a scos sume mari de bani din țări ca: Thailanda, Indonezia, Malayezia și Coreea de Sud, făcând pur și simplu ca economiile lor să se prăbușească peste noapte. Nu a fost o priveliște prea frumoasă și nici prea plăcut să te afli acolo în acele momente.

Cei dintre voi care faceți investiții la nivel global, poate vă mai amintiți cum toată lumea, chiar și Wall Streetul ridica în slăvi noile Economii ale „Tigrilor Asiei". Toată lumea voia să facă investiții în aceste țări. Apoi, deodată, practic peste noapte, viața acestora s-a schimbat. Au început să aibă loc crime, sinucideri, revolte, jafuri și un sentiment general de decădere financiară se simțea pretutindeni. Turmei electronice nu i-a plăcut ceea ce a văzut în acele țări și și-a mutat banii în câteva secunde.

Prezentăm un citat din cartea lui Thomas Friedman:

„Imaginați-vă că « Turma electronică » este ca o turmă de fiare sălbatice care pasc pe o arie din Africa. Când una din fiare vede ceva mișcându-se într-un tufiș des din apropiere, nu-i spune fiarei de lângă ea: « Să fie un leu în tufișurile alea? » În niciun caz. Fiara aceea provoacă panică și toată turma o ia la fugă, nu doar câțiva kilometri. Fuge până în țara vecină, distrugând totul în calea ei."

Asta s-a întâmplat cu „Tigrii Asiei" în 1997. Turmei electronice nu i-a plăcut ceea ce a văzut în această zonă și s-a mutat, practic, peste noapte. S-a ajuns de la optimism la revolte și crime în doar câteva zile.

De aceea spun că există mai multe șanse ca bursa să se prăbușească mai repede și cu consecințe mai grave în Era Informațională.

Cum te poți asigura împotriva prăbușirii bursei?

Unele țări se asigură împotriva puterii Turmei electronice verificându-și și punându-și la punct declarațiile financiare și sporindu-și cerințele și standardele financiare. Thomas Friedman scria în cartea sa:

Standarde: „Dacă-ar fi să scriem istoria pieței americane de capital," observa cândva secretarul adjunct al Trezoreriei, Larry Summers, „aș spune că cea mai importantă inovație care a modificat această piață este ideea principiilor contabilității general acceptate. Avem nevoie de acest lucru la nivel global. Cineva care predă cursuri de contabilitate la seral, în Coreea de Sud, mi-a spus că de obicei, în semestrul de iarnă, nu are decât 22 de studenți, dar în anul acesta (1998) a avut 385. Acesta reprezintă un triumf minor, dar nu lipsit de importanță, al FMI în Coreea de Sud. Avem nevoie ca această situație să se regăsească la nivelul tuturor companiilor din Coreea de Sud. Avem nevoie ca această situație să se regăsească la nivel național."

Același lucru mi-l spunea și tatăl bogat cu mulți ani în urmă, dar nu se referea la o întreagă țară, ca Larry Summers în acest citat. Tatăl bogat se referea la orice persoană care voia să aibă o situație financiară bună. Tatăl bogat spunea: „Diferență dintre o persoană bogată și una săracă nu constă nici pe departe în suma de bani pe care o câștigă fiecare. Diferența se vede în cunoștințele financiare pe care le dețin și în importanța pe care o acordă acestor cunoștințe. Pe scurt, cei săraci acordă o importanță mult mai redusă cunoștințelor financiare, indiferent de câți bani câștigă." Tatăl bogat mai spunea: „Oamenii care nu dețin cunoștințe financiare solide, nu sunt capabili să-și transforme ideile în active. În loc să creeze active, mulți oameni își transformă ideile în pasive, din cauza slabelor cunoștințe financiare."

E mai important să termini decât să începi o investiție

Tatăl bogat spunea mereu: „Mulți investitori de nivel mediu își pierd banii deoarece este ușor să începi o investiție, dar de multe ori este greu să ieși din acea investiție. Pentru a fi un investitor priceput, trebuie să știi atât cum să începi o investiție, dar și cum să o termini." Astăzi, când fac o investiție, una dintre cele mai importante strategii pe care trebuie să o iau în considerare este „strategia pentru ieșire". Tatăl bogat mi-a explicat această strategie de ieșire, pentru a-i înțelege cât mai bine importanța. El spunea: „Atunci când faci investiții e ca și când te căsătorești. La început totul e palpitant și distractiv. Dar, dacă lucrurile nu merg bine, poate urma un divorț extrem de dureros. De aceea trebuie să te gândești mult înainte de a face o investiție, aproape la fel ca înainte de a te căsători. Deoarece, de multe ori, este mai ușor să începi ceva decât să termini."

Ambii mei tați aveau o căsnicie fericită. Așadar, tatăl bogat vorbea despre divorț, dar nu pentru a-l încuraja, ci doar mă sfătuia să gândesc pe termen lung. El spunea: „Șansele sunt ca 50% dintre căsătorii să se încheie cu un divorț, iar realitatea este că 100% dintre cupluri cred că ei nu fac parte din procentul respectiv." Acesta poate fi și motivul pentru care atât de mulți investitori noi cumpără OPI și acțiuni de la investitorii mai experimentați. Sfatul cel mai bun al tatălui bogat în această situație este: „Amintește-ți întotdeauna că atunci când cumperi active, plin de entuziasm, altcineva care știe mai multe despre activele respective, ți le vinde ție, de asemenea plin de entuziasm!"

Când oamenii învață să investească jucând jocurile *Cashflow*, ei deprind aptitudini psihice, dându-și seama care este momentul potrivit pentru a vinde sau a cumpăra. Tatăl bogat spunea: „Când faci o investiție, trebuie să știi și când să o vinzi, mai ales în cazul investițiilor oferite investitorilor acreditați și celor amintiți mai înainte. Pentru tipurile mai sofisticate de investitori, strategia de ieșire este, de cele mai multe ori, mai importantă decât cea de începere. Când începi astfel de investiții trebuie să știi ce se poate întâmpla dacă investiția merge bine, și ce se poate întâmpla dacă investiția merge prost."

Deprinderile financiare ale unui investitor calificat

Am creat jocul *Cashflow 101* pentru cei care vor să dobândească deprinderi financiare. Vă recomandăm să-l jucați de cel puțin șase până la doisprezece ori. Jucând acest joc, în mod repetat, veți începe

să înțelegeți fundamentele analizei investiționale. După ce veți juca *Cashflow 101* și veți înțelege deprinderile financiare pe care acest joc încearcă să vi le formeze, veți putea continua cu *Cashflow 202*. Acest joc, mai avansat, folosește aceeași planșă de joc ca și *101*, dar ajunge la un nivel mai ridicat, folosind un alt set de cartonașe și foi pentru scor. Cu ajutorul jocului *Cashflow 202*, veți începe să învățați aptitudinile complexe și vocabularul tehnic al tranzacțiilor tehnice. Veți învăța să folosiți tehnici de tranzacționare cum ar fi: vânzarea prin împrumut, adică vânzarea de acțiuni pe care nu le deții încă, anticipând că prețurile vor scădea. De asemenea, veți învăța să folosiți opțiunea de cumpărare, opțiunea de vânzare și opțiuni combinate. Toate acestea sunt niște tehnici de tranzacționare foarte sofisticate, pe care toți investitorii calificați ar trebui să le cunoască. Cel mai bun lucru la acest joc îl constituie faptul că învățați și jucați folosind niște bani care nu sunt adevărați. Aceleași lecții s-ar putea să fie foarte scumpe în lumea reală.

De ce predăm mai ușor cu ajutorul jocurilor?

În 1950, o măicuță, profesoară de istorie și geografie în Calcutta, a fost chemată să-i ajute pe săraci și să trăiască în mijlocul lor. În loc doar să vorbească despre situați acestora, ea a ales să-i ajute pe săraci prin faptele ei, nu prin cuvinte. Și datorită faptelor sale oamenii au ascultat-o atunci când a vorbit. Referindu-se la diferența dintre fapte și vorbe, ea spunea: „Ar trebui să vorbiți mai puțin. Predica nu e moment de întâlnire. Ar trebui să vedem mai multe fapte din partea voastră."

Am ales să folosesc jocurile pentru a-i ajuta pe oameni să dobândească deprinderile necesare pentru a face investiții, deoarece jocurile implică mai multă acțiune decât cititul, în ceea ce privește procesul de învățare. După cum spunea și Maica Teresa: „Predica nu este moment de întâlnire." Dar jocurile noastre constituie momente de întâlnire. Jocurile oferă un prilej de interacțiune socială potrivit pentru a învăța și a-i ajuta și pe ceilalți să învețe. În cazul investițiilor, sunt prea mulți cei care vor să predea ținând predici. Știm cu toții că nu putem să învățăm anumite lucruri doar citind sau ascultând pe cineva. În unele situații trebuie să învățăm și cum să

acționăm, iar jocurile ne ajută să acoperim și acest aspect al procesului investițional.

Este o zicală veche, care spune: „Aud, dar uit. Văd și-mi amintesc. Fac și înțeleg."

Scopul meu nu este numai să scriu cărți despre bani și investiții și să creez jocuri ca instrumente de predare, scopul meu este să ajut oamenii să înțeleagă. Cu cât oamenii înțeleg mai multe lucruri, cu atât mai mult reușesc să vadă și cealaltă față a monedei. În loc să se confrunte cu teama și îndoiala, jucătorii vor începe să vadă oportunități pe care nu le-au mai văzut până acum, deoarece înțeleg mai multe lucruri de fiecare dată când joacă un nou joc.

Pe site-ul nostru web veți putea citi poveștile multor persoane care au jucat jocurile noastre și a căror viață s-a schimbat brusc. Acum au o nouă viziune asupra banilor și investițiilor, au înțeles lucruri noi și au renunțat la vechile convingeri, și și-au dat seama că viața este plină de posibilități.

În ultima parte a acestei cărți veți găsi mai multe informații despre aceste jocuri și despre modul în care ele vă pot ajuta să înțelegeți mai bine banii, afacerile și investițiile.

Tatăl bogat m-a învățat cum să fiu un afacerist și un investitor prin jocul *Monopoly*. Cunoscând deja acest joc, el ne-a putut învăța, pe mine și pe fiul său, mult mai multe lucruri despre afacerile și proprietățile sale. Intenția mea a fost de a crea jocuri educaționale care să-i ajute pe jucători să dobândească aceleași noțiuni de bază și deprinderi tehnice pe care le-am învățat și eu de la tatăl meu bogat, depășind nivelul jocului *Monopoly*. După cum spunea și tatăl bogat: „Abilitatea de a administra fluxuri de numerar și de a citi declarații financiare este fundamentală pentru a obține succes situându-te în cadranul P și I."

Tipurile de control deținute de investitorul calificat

1. Controlul asupra propriei persoane
2. Controlul asupra ratelor venit/cheltuieli și active/pasive
5. Controlul asupra momentului în care trebuie să cumperi și să **vinzi**

Cei trei E deținuți de investitorul calificat

1. Educație
3. Excedent monetar — poate.

Observațiile lui Sharon

Investitorii calificați, atât cei care aleg investițiile fundamentale, cât și cei care aleg investițiile tehnice, analizează o companie din exterior. Ei decid dacă să devină „acționari care cumpără" sau nu. Mulți investitori de succes sunt mulțumiți să se afle în această categorie, a investitorilor calificați. Cu o educație corespunzătoare și beneficiind de consiliere financiară, mulți investitori calificați pot deveni milionari. Ei investesc în afaceri fondate și conduse de alții. Pentru că au învățat și au cunoștințe financiare solide, sunt capabili să analizeze o companie prin intermediul declarației financiare.

Ce înseamnă p/c?

Investitorul calificat știe ce reprezintă rata preț/câștig a unei acțiuni, care se mai numește și multiplicator de piață. Rata preț/câștig se calculează împărțind prețul curent pe piață al unei acțiuni la câștigul adus de o acțiune, înregistrat cu un an în urmă. De obicei, o rată p/c scăzută înseamnă că prețul acțiunii respective este relativ scăzut în comparație cu câștigurile; o rată p/c ridicată indică faptul că prețul unei acțiuni este mare, iar achiziționarea ei nu ar fi atât de profitabilă.

$$\text{Rata p/c} = \frac{\text{Prețul pe piață (pe acțiune)}}{\text{Venitul net (pe acțiune)}}$$

Rata p/c a unei companii de succes poate fi foarte diferită de cea a altei companii de succes, atunci când cele două companii aparțin unor industrii diferite. De exemplu, companiile din domeniul înaltei tehnologii cu creșteri spectaculoase și câștiguri ridicate, au o rată p/c mult mai mare decât cele din domeniul tehnologiei mai puțin avansate, unde câștigurile sunt stabile. Luați de exemplu acțiunile companiilor care activează pe internet în prezent: multe

din aceste acțiuni se vând la prețuri foarte mari, chiar și în cazul companiilor care nu au niciun câștig. Prețul ridicat din aceste exemple reflectă faptul că piața se așteaptă la câștiguri mari în viitor.

Rata p/c viitoare este cheia

Un investitor calificat știe că rata p/c curentă nu este la fel de importantă ca rata p/c viitoare. Un investitor vrea să investească într-o companie cu un puternic viitor financiar. Pentru a putea folosi rata p/c în analiza sa, un investitor are nevoie de mult mai multe informații despre compania respectivă. De obicei, investitorul compară nivelul ratei p/c din anul curent cu cel din anii precedenți, pentru a măsura creșterea companiei. De asemenea, investitorul va compara și ratele companiei cu cele ale altor companii din aceeași industrie.

Nu toți cei care fac tranzacții „de o zi" sunt investitori calificați

În zilele noastre, există foarte multe persoane implicate în „tranzacțiile de o zi", care au devenit populare grație ușurinței și disponibilității tranzacțiilor prin intermediul internetului. Cel care face tranzacții de o zi speră să câștige bani cumpărând și vânzând valori mobiliare într-o singură zi. Această persoană este foarte familiarizată cu ratele p/c. Ceea ce-i deosebește pe cei care fac tranzacții de o zi și au profit, de cei care nu au profit, este abilitatea fiecăruia de a vedea ce se întâmplă în spatele acestei rate. Cei mai mulți dintre comercianții de o zi care au succes, au investit timpul de a-și însuși elementele de bază ale tranzacțiilor tehnice sau fundamentale. Comercianții de o zi care nu au cunoștințe financiare necesare și nici abilități de analiză financiară, sunt de fapt mai mult jucători de noroc decât comercianți. Doar comercianții de o zi cu educație, și care se bucură de succes, vor fi considerați investitori calificați.

De fapt, se spune că cei mai mulți comercianți noi de o zi își pierd o parte sau toți banii și renunță la a face tranzacții în doi ani. Tranzacțiile de o zi reprezintă o activitate foarte competitivă,

specifică celor din cadranul L, în care cei mai învățați și mai pregătiți folosesc banii celorlalți.

Nu uitați să de rapoartele audio „Tatăl meu bogat spunea: « Profită, nu intra în panică! »“ pe care le puteți obține gratis pe site-ul nostru www.richdadbook3.ro. Să înveți cum să-ți menții mintea limpede și să investești inteligent atunci când bursa se prăbușește este un atribut foarte important al investitorului calificat. Și, în plus, tocmai în momentul prăbușirii bursei mulți oameni se îmbogățesc.

CAPITOLUL 24

Investitorul sofisticat

Investitorul sofisticat deține aceleași cunoștințe ca și investitorul calificat, dar în plus studiază și avantajele pe care le oferă sistemul de legi. Tatăl bogat definea investitorul sofisticat ca fiind acea persoană care deține aceleași cunoștințe ca și investitorul calificat, și care este familiar și cu următoarele ramuri de legi:

1. Legea impozitelor
2. Legea afacerilor
3. Legea valorilor mobiliare

Deși nu este avocat, investitorul sofisticat își bazează strategia de investiții atât pe reglementări legale, cât și pe produsele de investiții și câștiguri potențiale. Investitorul sofisticat obține de multe ori câștiguri mai ridicate, cu un grad scăzut de risc, utilizând diferitele ramuri de drept în favoarea sa.

Ce înseamnă E-T-C?

Cunoscând fundamentul legilor, investitorul sofisticat se poate folosi de avantajele E-T-C, adică entității, sincronizării și caracteristicilor.

Tatăl bogat spunea despre E-T-C: „E înseamnă controlul asupra entităților, adică să poți alege structura potrivită pentru afacerea ta.“ Dacă **ești** angajat, de obicei nu deții acest tip de control. O persoană

care se situează în cadranul L, poate alege dintre următoarele entități: proprietar unic, parteneriat (care este cea mai proastă structură, deoarece îți va reveni doar o parte din câștiguri, dar ești responsabil în totalitate pentru risc), societate S, societate cu răspundere limitată (SRL), parteneriat cu răspundere limitată (PRL), sau societate C.

Astăzi, dacă sunteți avocat, doctor, arhitect, medic stomatolog etc., și alegeți societatea C ca entitate în Statele Unite, veți avea o rată minimă de impozitare de 35%, față de 15% pentru deținătorii de afaceri de servicii profesioniste, dar care nu necesită obținerea unei licențe, categorie în care mă încadrez și eu.

Diferența aceea de 20% înseamnă o grămadă de bani, mai ales dacă luăm în considerare aplicarea ei pe o durată de mai mulți ani. Asta înseamnă că, la începutul fiecărui an, în cazul societăților C, un neprofesionist ar avea deja un avans de 20% față de un profesionist.

Tatăl bogat îmi spunea: „Dar gândește-te la cei din cadranul A, care nu-și pot alege o entitate! În cazul lor, indiferent cât de mult muncesc și cât câștigă, guvernul își ia întotdeauna banii primul, prin reținerile salariale pentru impozite. Și, cu cât muncești mai mult, ca să obții mai mulți bani, cu atât guvernul îți ia mai mult. Cauza acestui lucru este faptul că cei din cadranul A nu au, pur și simplu, niciun control asupra entității, cheltuielilor și impozitelor. Repet, cei din cadranul A nu-și pot opri ei banii, din cauza Legii Plății Curente a Impozitelor din 1934, care a stabilit reținerile salariale de la angajați pentru impozitul pe venit. După intrarea în vigoare a acestei legi, guvernul este întotdeauna primul care-și ia banii."

Observațiile lui Sharon

În America, parteneriatele, societățile S, SRL-urile și PRL-urile sunt de multe ori numite entități „de trecere", deoarece venitul trece prin aceste entități, se întoarce și apare sub forma câștigurilor proprietarului. Cereți sfatul unui consilier în materie de impozite, pentru a vă da seama care entitate este cea potrivit pentru voi.

Societățile C

„Și tu încerci întotdeauna să faci afaceri prin intermediul societăților C?" îl întrebam eu pe tatăl bogat.

„Da, de cele mai multe ori," răspundea el. „Amintește-ți că întotdeauna trebuie să ai un plan, și apoi îți alegi produsul și, în cazul acesta, entitatea. Ideea este că cei care operează din cadranul P au mai multe opțiuni și de aceea au mai mult control asupra entității potrivite pentru a-și pune planul în aplicare. Îți spun din nou, aceste aspecte delicate ar trebui discutate cu consilierul juridic și cu contabilul."

„Dar de ce să-ți alegi o societate C?" am întrebat. „În ce constă această diferență atât de importantă pentru tine?"

„Iată care este singura mare diferență!" mi-a zis el, după o pauză lungă. „Atât statutul de unic proprietar, cât și parteneriatul și societățile S sunt o parte din tine. În termeni simpli, ele sunt o extensie a propriei persoane."

„Și societatea C ce este?" am întrebat.

„O societate C este un alter-ego. Nu este numai o extensie a propriei persoane. Societatea C are capacitatea de a fi ca o clonă a ta. Dacă ești cu adevărat hotărât să devii un om de afaceri, atunci nu trebuie să faci afaceri în calitate de persoană privată. E mult prea riscant, mai ales acum, când este atât de ușor să dai pe cineva în judecată. Cel mai bine este să ai o clonă, care să facă afaceri în locul tău. Nu trebuie să faci afaceri sau se deții ceva ca persoană privată, m-a sfătuit tatăl bogat. Dacă vrei să fii o persoană privată foarte bogată, pe hârtie trebuie să fii cât mai sărac."

Tatăl bogat spunea, de asemenea:

„De cealaltă parte, cei săraci și cei din clasa de mijloc, vor ca totul să fie trecut pe numele lor. Mândria de a fi proprietar, spun ei. Eu numesc tot ceea ce e trecut sub numele tău ca fiind « o țintă pentru prădători și avocați »."

Ceea ce voia tatăl bogat să scoată în evidență, este „bogații nu vor să dețină nimic, dar vor să controleze totul. Și ei fac asta prin intermediul societăților și parteneriatelor cu răspundere limitată." De aceea controlul asupra entității, dintre cele trei E-T-C, este foarte important pentru cei bogați.

În ultimii doi ani am văzut un caz foarte nefericit, în care alegerea unei alte entități ar fi putut preveni distrugerea financiară a unei familii.

Un magazin de echipamente de calculator din oraș, care se bucura de un mare succes, era deținut de o familie, prin parteneriat.

Această familie locuia de mult în oraș, cunoștea pe toată lumea, devenise foarte bogată și era foarte implicată în organizații civice și caritabile. Erau un cuplu foarte frumos, atent, și generos. Într-o noapte, fiica lor, aflată la vârsta adolescenței, conducea sub influența alcoolului și a avut un accident de mașină, omorând o persoană care se afla cu ea în mașină. Fiica lor de 17 ani a fost condamnată la 7 ani de închisoare, o închisoare pentru adulți, iar familia a pierdut tot ce avea, inclusiv afacerea. Nu vreau să dau sfaturi morale sau despre cum să-ți crești copiii; ci vreau doar să atrag atenția că un plan bine pus la punct, atât pentru familie, cât și pentru afacere — prin asigurări, conturi, parteneriat cu răspundere limitată, sau corporații — ar fi ajutat această familie să nu-și piardă totul.

Dar ce facem cu dubla impozitare?

De multe ori sunt întrebat: „De ce recomandați societățile C în locul societăților S, sau societăților cu răspundere limitată? De ce să fim afectați de dubla impozitare?"

Dubla impozitare apare atunci când o societate este impozitată pentru venitul câștigat și apoi, când declară dividendele acționarilor săi, aceștia sunt impozitați pentru acest dividend. Același lucru se poate întâmpla atunci când are loc vânzarea unei societăți necorespunzător structurată și este declarat dividend de lichiditate. Dividendul nu este deductibil pentru societate, și sunt impozitați acționarii. Așadar, se percepe impozit atât pentru societate, cât și pentru fiecare individ în parte.

Oamenii de afaceri de multe ori își măresc propriile salarii, pentru a reduce sau a elimina profitul societății, evitând astfel ca profitul respectiv să fie impozitat de două ori. O altă modalitate este ca, atunci când societatea începe să se dezvolte, profitul obținut este folosit la extinderea afacerii. (În America, o societate C trebuie să-și justifice aceste câștiguri substanțiale, altfel, se supune prevederilor Legii câștigurilor acumulate.) Dubla impozitare nu se aplică decât în cazul în care au fost declarate dividende.

Prefer societățile C deoarece cred că oferă un maximum de flexibilitate. Eu privesc întotdeauna imaginea în ansamblu. Când încep o afacere, mă aștept ca aceasta să devină una de succes. În

zilele noastre, cele mai multe afaceri mari, de succes, sunt societăți C (sau echivalentul, în alte țări). Eu îmi dezvolt afacerile deoarece vreau să le vând, sau să le scot pe piață, nu ca să primesc dividende.

În unele situații aleg alte entități pentru afacerile mele. De exemplu, de curând am format o societate cu răspundere limitată împreună cu alți parteneri, ca să pot cumpăra o clădire.

Ar trebui să discutați cu consilierii financiari și în materie de impozite, pentru a determina structura potrivită situației voastre.

Timpul

Tatăl bogat spunea că T înseamnă timp. „Timpul este important, deoarece, în cele din urmă, toți trebuie să plătim impozit. Plata impozitelor este o cheltuială a traiului într-o societate civilizată. Cei bogați vor să controleze cât trebuie să plătească impozit și când trebuie ei să facă această plată."

Înțelegând legile, ne ajută să controlăm momentul în care trebuie să ne plătim impozitul. De exemplu, Secțiunea 1031 a Codului Fiscal din Statele Unite îți permite să-ți „rulezi" venitul din afaceri imobiliare, dacă achiziționezi încă o proprietate, la un preț mai mare. Lucrul acesta îți permite să eviți plata impozitului până în momentul în care a doua proprietate este vândută (sau poți rula venitul de mai multe ori — poate chiar la nesfârșit!).

Un alt aspect important legat de timp este legat de statutul societăților C. Societățile C pot alege o altă dată calendaristică pentru a declara sfârșitul anului financiar pentru plata impozitelor și înregistrarea în contabilitate (cum ar fi 30 iunie, de exemplu) în loc de 31 decembrie, dată stabilită pentru majoritatea persoanelor, parteneriatelor, societăților S și societăților cu răspundere limitată. Această situație acordă un răgaz pentru formularea unui plan strategic de plată a impozitelor, pentru a stabili momentul distribuirii veniturilor între societăți și către indivizi.

Observațiile lui Sharon

Deși Robert vorbește despre alegerea entității și a timpului ca fiind simple „vehicule" de planificare a impozitelor, este foarte **important să înțelegem** că toate deciziile cu privire la aceste

două elemente trebuie să fie în scopuri legitime de afaceri, și ar trebui discutate în amănunt cu consilierii juridici și cei care se ocupă de probleme legate de impozite. Deși Robert se folosește de aceste oportunități legate de planificarea impozitelor, el face acest lucru atent sfătuit de consilierii săi juridici și pe probleme legate de plata impozitelor.

Tabelul din pagina următoare descrie diversele forme de entități de afaceri și aspecte conexe pe care trebuie să le aveți în vedere atunci când alegeți entitatea potrivită pentru nevoile voastre. Este foarte important să vă revizuiți cu atenție situația financiară și a plății impozitelor împreună cu acești consilieri, pentru a vă alege entitatea potrivită pentru afacerea voastră.

Caracterul venitului

Despre a treia componentă a E-T-C, tatăl bogat spunea: „Investitorii dețin controlul. Toți ceilalți își încearcă norocul. Bogații sunt bogați pentru că dețin mai mult controlul asupra banilor lor decât cei săraci și cei din clasa de mijloc. Din momentul în care vei înțelege că jocul cu banii este un joc de control, te poți concentra asupra lucrurilor importante în viață, adică să obții mai mult control din punct de vedere financiar, și nu să câștigi mai mulți bani."

Luându-și carnețelul galben, tatăl bogat a scris:

1. Venitul câștigat
2. Venitul pasiv
3. Venitul din portofoliu

„Acestea sunt diferitele forme de venit." Tatăl bogat insista să cunosc diferența dintre aceste forme de venit. Cea de-a treia componentă a E-T-C înseamnă caracterul venitului.

„Diferența dintre tipurile de venit este chiar atât de mare?" întrebam eu.

„Da, foarte mare," a răspuns el. „Mai ales atunci când sunt în combinație cu E (entități) și T (timp). Controlul asupra caracteristicilor venitului este cel mai important tip de control dintre toate. Dar mai întâi, trebuie să înveți să-ți controlezi E-ul și T-ul."

Mi-a luat destul timp ca să înțeleg și să apreciez pe deplin de ce este atât de important să controlezi caracteristicile acestor trei tipuri diferite de venituri.

„Lucrul acesta este important, deoarece caracteristicile veniturilor îi împart pe oameni în bogați și cei din clasa muncitoare," spunea tatăl bogat. „Cei săraci și cei din clasa de mijloc se concentrează asupra venitului câștigat prin muncă, adică asupra salariului. Cei bogați se concentrează asupra venitului pasiv și venitului din portofoliu. Aceasta este diferența fundamentală dintre cei bogați și cei din clasa muncitoare, ceea ce explică de ce controlul asupra C (caracteristică) este un control fundamental, mai ales dacă plănuiești să fii bogat."

„În America și alte țări cu economii dezvoltate, chiar și primul dolar din venitul câștigat prin muncă e impozitat cu o cotă mai ridicată decât venitul pasiv și cel din portofoliu. Ratele ridicate sunt necesare pentru a forma diversele tipuri de « asigurare socială », tatăl bogat explica în continuare. Asigurarea socială este destinată plăților pe care guvernul le face diferitelor categorii de oameni. (În Statele Unite în aceste plăți sunt incluse, printre altele: ajutoare sociale, asigurarea medicală, indemnizațiile de șomaj.) Impozitul pe venit este calculat apoi în plus față de impozitul pentru asigurările sociale. Venitul pasiv și din portofoliu nu sunt supuse impozitării pentru asigurările sociale."

„Deci în fiecare zi când mă trezesc și mă gândesc că trebuie să muncesc din greu ca să câștig bani, mă concentrez de fapt asupra venitului câștigat prin muncă, ceea ce înseamnă că plătesc un impozit mai mare," spuneam eu. „De aceea m-ai încurajat să-mi schimb părerea cu privire la ce fel de venit vreau să am."

Mi-am dat seama că tatăl bogat revenea la lecția numărul 1 din *Tată bogat, tată sărac.*

„Bogații nu muncesc din greu pentru bani. Au bani care să muncească pentru ei."

Acum înțelegeam ce voia să spună. Trebuia să învăț cum să schimb venitul câștigat în venit pasiv și din portofoliu, ca să pot să am bani care să muncească pentru mine.

ENTITĂȚI LEGALE PENTRU AFACERI

ENTITATE Proprietar unic	CONTROL Deții control total	RĂSPUNDERE Îți asumi întreaga răspundere	IMPOZITE Declari toate veniturile și cheltuielile în fișa fiscală personală	SFÂRȘITUL ANULUI Sfârșitul anului calendaristic	CONTINUITATE Afacerea se încheie odată cu decesul tău
PARTENERIATUL GENERAL	Fiecare partener, inclusiv tu, poate încheia alte contracte sau poate începe alte afaceri	Tu ești răspunzător de toate datoriile afacerii, inclusiv de cele aferente părții partenerului tău	Declari partea ta din venit în fișa fiscală personală	Trebuie să coincidă perioadei de impozitare a majorității sau a partenerilor principali. În caz contrar, coincide cu sfârșitul anului calendaristic	Parteneriatul se încheie cu decesul sau retragerea oricărui partener
PARTENERIATUL CU RĂSPUNDERE LIMITATĂ	Partenerii generali controlează afacerea	Partenerii generali dețin răspunderea – Partenerii cu răspundere limitată dețin răspunderea pentru partea lor de investiție	Parteneriatul completează fișa fiscală anuală – Partenerii generali și cu răspundere limitată declară veniturile și cheltuielile în fișa fiscală personală. Pierderile pot fi supuse limitării	Trebuie să coincidă perioadei de impozitare a majorității sau a partenerilor principali. În caz contrar, coincide cu sfârșitul anului calendaristic	Parteneriatul nu se încheie cu decesul partenerilor cu răspundere limitată, dar se poate dizolva odată cu decesul partenerilor generali, dacă partenerii nu au stabilit altfel
SOCIETĂȚI CU RĂSPUNDERE LIMITATĂ	Proprietarii sau membrii dețin autoritatea	Proprietarii sau membrii nu sunt răspunzători pentru datoriile afacerii	Regulile depind în funcție de stat – poți să alegi prin: „Bifează categoria“	Regulile depind în funcție de stat – poți să alegi prin: „Bifează categoria“	Regulile depind în funcție de stat – în unele state, societatea se dizolvă odată cu decesul unui proprietar sau membru
SOCIETĂȚI DIN corpul C	Acționarii numesc Consiliul Director, care numește directori cu autoritatea cea mai mare	Acționarii au un risc proporțional cu investiția lor în acțiunile societății	Societatea plătește propriile impozite – Acționarii plătesc impozit pe dividendele primite	Orice sfârșit de lună. Societățile de servicii personale trebuie să folosească sfârșitul anului calendaristic	Societatea este entitate legală prin ea însăși – poate continua și după decesul proprietarilor, directorilor sau acționarilor
SOCIETĂȚI DIN SUBCAPITOLUL S	Acționarii numesc Consiliul Director, care numește directori cu autoritatea cea mai mare	Acționarii au un risc proporțional cu investiția lor în acțiunile societății	Acționarii declară partea lor din profitul societății în fișa fiscală personală	Anul calendaristic	Societatea este entitate legală prin ea însăși – poate continua și după decesul proprietarilor, directorilor sau acționarilor

iari și al celor pe probleme legate de in

Tipurile de control deținute de investitorul sofisticat

1. Controlul asupra propriei persoane
2. Controlul asupra ratei venit/cheltuieli și active/pasive
3. Controlul asupra impozitelor
4. Controlul asupra momentului în care trebuie să vinzi sau să cumperi
5. Controlul asupra tranzacțiilor realizate prin intermediul brokerilor
6. Controlul asupra E-T-C (entități, timp, caracteristici)

Cei trei E deținuți de investitorul sofisticat

1. Educație
2. Experiență
3. Excedent monetar

Observațiile lui Sharon

Potrivit CTVM, un „investitor sofisticat“ este un investitor neacreditat, care fie singur, fie împreună cu reprezentantul său de vânzări, posedă suficiente cunoștințe și experiență în probleme financiare și de afaceri pentru a evalua beneficiile și riscurile unei posibile investiții. CTVM consideră că investitorii acreditați (definiți anterior ca fiind niște investitori bogați, care își permit să angajeze consilieri) sunt capabili să-și apere singuri interesele.

În schimb, opinia noastră este că mulți investitori acreditați și calificați nu sunt sofisticați. Multe persoane înstărite nu cunosc nici măcar noțiunile de bază cu privire la procesul investițiilor și cerințele stabilite de lege. Mulți dintre ei se bazează pe consilierii de investiții ca să le gestioneze investițiile, sperând că aceștia sunt investitori sofisticați.

Un investitor sofisticat înțelege avantajele și impactul legii și și-a structurat portofoliul de investiții astfel încât să profite la maximum de entitatea aleasă, de timp și de caracteristicile venitului. Procedând astfel, investitorul sofisticat a urmat sfatul consilierului său juridic și pe probleme de impozitare.

Mulți dintre investitorii sofisticați se mulțumesc să investească în alte entități ca investitori din exterior. Ei nu dețin controlul asupra conducerii investițiilor lor, ceea ce-i deosebește de investitorii interni. Ei pot investi în echipe manageriale, fără a deține un pachet de acțiuni ale companiei respective, care să-i confere controlul. De asemenea, pot investi în calitate de parteneri în afaceri imobiliare sau ca acționari în corporații majore. Ei studiază și investesc cu prudență, dar le lipsește controlul asupra administrării activelor și, de aceea, nu au acces decât asupra informațiilor cu caracter public despre compania respectivă. Lipsa controlului managerial reprezintă diferența fundamentală dintre un investitor sofisticat și un investitor intern.

Cu toate acestea, investitorul sofisticat folosește totuși avantajele oferite de analiza E-T-C pentru propriul său portofoliu financiar. În Etapa a patra, vom vedea cum investitorul sofisticat aplică aceste principii, pentru a profita la maximum de avantajele oferite de lege.

Bun versus prost

Pe lângă cele trei caracteristici ale venitului amintite de Robert, alte trei principii generale îl deosebesc pe investitorul sofisticat de investitorul de nivel mediu. Investitorul sofisticat cunoaște diferențele dintre:

Datoria bună și datoria proastă
Cheltuieli bune și cheltuieli proaste
Pierderi bune și pierderi proaste

Ca regulă generală, datoria bună, cheltuielile bune și pierderile bune generează un plus de flux de numerar. De exemplu, datoria acumulată pentru achiziționarea unei proprietăți, care aduce un flux de numerar în fiecare lună, sub formă de chirii, este o datorie bună. De asemenea, plata pentru consilierii juridici și cei pe probleme de impozitare este o cheltuială bună dacă economisești cu ajutorul lor mii de dolari din reduceri de impozit, obținute mulțumită planificării. Un exemplu de pierdere bună îl constituie pierderea din deprecierea unei proprietăți. Această pierdere bună se mai numește și pierdere fantomă, deoarece este o pierdere doar pe hârtie și nu implică o pierdere efectivă de numerar. În final se va

economisi o sumă de bani din impozitul plătit pe venit, mai mic din cauza pierderii.

Cunoașterea diferenței dintre datorii, cheltuieli și pierderi bune și proaste, îi deosebește pe investitorii sofisticați de cei de nivel mediu. Când investitorii de nivel mediu aud cuvintele „datorii, cheltuieli și pierderi", de cele mi multe ori reacționează în mod negativ. De obicei, având de-a face cu o datorie, cu cheltuieli și pierderi, ei „scot din buzunar" flux de numerar adițional, în loc ca acesta să le intre în buzunar.

Investitorul sofisticat urmează sfaturile contabililor, consilierilor pe probleme de impozitare și consilierilor financiari pentru a obține cea mai bună organizare financiară a investițiilor lor. Investitorul sofisticat caută și investește în afacerile care includ acele componente E-T-C de care are nevoie pentru a-și duce planul financiar personal la bun sfârșit — harta după care se ghidează pentru a se îmbogăți.

Cum poți identifica un investitor sofisticat?

Îmi amintesc de o poveste legată de riscuri, pe care tatăl bogat mi-a spus-o odată. Deși anumite aspecte ale poveștii le-am discutat în alte capitole ale cărții, merită să o repetăm și aici. Investitorul de nivel mediu vede riscul dintr-un punct de vedere cu totul diferit de cel al investitorului sofisticat. Și această viziune asupra riscului este cea care îl deosebește cu adevărat pe investitorul sofisticat de cel de nivel mediu.

De ce este riscant să ai siguranță?

Într-o zi, am mers la tatăl bogat și i-am spus:

„Tatăl meu consideră că ceea ce faci tu este mult prea riscant. El crede că e mai sigur să ai o singură declarație financiară, dar tu spui că, din contră, e riscant să controlezi o singură declarație financiară. Mi se pare o contradicție foarte mare."

Tatăl bogat a început să râdă.

„Este," a răspuns el, continuând să râdă. „Sunt două puncte de vedere total opuse." Tatăl bogat a făcut o pauză, pentru a-și aduna gândurile. „Dacă vrei să devii cu adevărat bogat," a spus el, „atunci unul dintre lucrurile pe care trebuie să le schimbi este punctul tău de vedere cu privire la ceea ce e riscant și ceea ce e sigur. Ceea ce

oamenii săraci și cei din clasa de mijloc consideră a fi sigur, mie mi se pare riscant."

Am rămas pe gânduri câteva clipe, încercând să înțeleg faptul că ceea ce era sigur pentru tatăl meu, era riscant pentru tatăl meu bogat.

„Nu înțeleg. Poți să-mi dai un exemplu?" am ceru în cele din urmă.

„Sigur că da," a spus tatăl bogat. „Doar ascultă cuvintele pe care le alegem! Tatăl tău spune mereu: « Găsește-ți o slujbă sigură! » Am dreptate?"

Am încuviințat.

„Da, el crede că acesta este modul cel mai sigur de a-ți conduce viața."

„Dar este într-adevăr modul cel mai sigur?" a întrebat tatăl meu bogat.

„Probabil pentru el este," am răspuns eu. „Dar tu ai o altă părere?"

Tatăl bogat a încuviințat și apoi a întrebat:

„Ce se întâmplă de cele mai multe ori atunci când o companie anunță că va avea reduceri de personal în masă?"

„Nu știu," am răspuns eu. „Scade prețul acțiunilor companiei?"

Tatăl bogat a scuturat din cap. Apoi a spus încet:

„Nu, din păcate, atunci când o companie anunță reduceri mari de personal, prețul acțiunilor de obicei crește."

Am rămas pe gânduri o clipă, și apoi am spus:

„Și de aceea spui mereu că există o diferență mare între cei care se află de partea stângă a Cadranului Câștigurilor și cei de pe partea dreaptă."

Tatăl bogat a încuviințat.

„O mare diferență. Ceea ce e sigur pentru unii, e riscant pentru ceilalți."

„Și acesta este motivul pentru care atât de puțini oameni devin cu adevărat bogați?" am întrebat eu.

Tatăl bogat a încuviințat din nou și a repetat:

„Ceea ce pare sigur pentru o parte, pare riscant pentru cealaltă. Dacă vrei să fii bogat și să-ți păstrezi averea timp de generații, trebuie să fii conștient că există două aspecte ale riscului și siguranței. Investitorul de nivel mediu vede un singur aspect."

Ceea ce pare sigur e, de fapt, riscant

Devenit adult, acum înțeleg ce voia tatăl bogat să spună. Astăzi, ceea ce consider eu că este sigur, mulți consideră că este riscant. Iată câteva diferențe:

INVESTITORUL DE NIVEL MEDIU	INVESTITORUL SOFISTICAT
Deține o singură declarație financiară	Deține mai multe declarații financiare
Vrea ca totul să fie înscris pe numele lui.	Nu vrea nimic înscris pe numele lui. Folosește diferite entități pentru compania sa în acest scop. De multe ori, casa și mașina nu sunt trecute pe numele lui.
Nu consideră asigurările ca fiind o investiție. Folosește cuvinte ca: „diversificare".	Folosește asigurările ca produse de investit cu ajutorul cărora se pot acoperi împotriva riscului. Folosește cuvinte ca: „acoperire", „expunere", „eliminarea riscului".
Nu deține decât active „de hârtie", incluzând numerar și economii.	Deține atât active „de hârtie", cât și active tangibile cum ar fi proprietățile și metalele prețioase. Metalele prețioase reprezintă o acoperire împotriva riscului reprezentat de administrare greșită, din partea guvernului, a masei monetare, cunoscută sub denumirea de „bani neconvertibili".
Se concentrează asupra siguranței unei slujbe.	Se concentrează asupra independenței financiare.
Se concentrează asupra educației profesionale. Evită greșelile.	Se concentrează asupra educației financiare. Consideră greșelile ca parte a procesului de învățare.
Nu caută informații financiare, sau — dacă le caută — vrea să le obțină gratis.	Este dispus să plătească pentru a obține informații financiare.
Vede totul ca fiind: bun sau prost, alb sau negru, corect sau greșit.	Vede situații financiare în nuanțe de gri.
Analizează indicatorii din trecut — precum: rata câștig/pierdere sau rata capitalizării.	Analizează indicatorii pentru evoluția viitoare — orientare generală, documente provizorii, schimbări de management și produse.
Cere în primul rând sfatul brokerilor sau investește pe cont propriu, fără a cere sfatul nimănui.	Cere sfatul brokerilor în ultima instanță... după ce și-a consultat planul și s-a sfătuit cu echipa de consilieri financiari și juridici. De obicei, brokerul său face parte din echipă.
Caută siguranța financiară din exterior, printr-o slujbă, cu ajutorul companiei sau al guvernului.	Consideră valoroase încrederea în sine și independența.

În concluzie, ceea ce pare sigur pentru unii investitori pare riscant pentru alții.

CAPITOLUL 25

Investitorul intern

Investitorul intern este acel investitor care are acces la interiorul investiției și deține un anumit procent de control managerial.

Deși o diferență importantă pentru această categorie de investitori constă în controlul asupra managementului, diferența fundamentală pe care tatăl bogat a evidențiat-o în acest caz este că nu trebuie să ai un venit sau o avere netă foarte mare pentru a putea fi considerat investitor intern. Un administrator, un director sau deținător a 10% sau mai mult din acțiunile publice ale unei corporații este un investitor intern.

Majoritatea cărților de investiții se adresează celor care investesc din exteriorul lumii investițiilor. Dar această carte este scrisă pentru cei care vor să investească din interior.

În lumea reală, există activitate din interior atât legală, cât și ilegală. Tatăl bogat ne-a sfătuit mereu, pe mine și pe fiul lui, să facem investiții din interior, și nu din exterior. Aceasta este o modalitate foarte importantă de a reduce riscul și a mări câștigul.

O persoană cu educația financiară, dar nu și cu resursele financiare corespunzătoare unui investitor acreditat, poate totuși să devină un investitor intern. În această situație se află mulți dintre noii investitori care pătrund în zilele noastre pe piața investițiilor.

Construindu-și propriile companii, investitorii interni își construiesc active pe care le pot controla, le pot vinde, sau le pot face publice.

În cartea sa *Cum să ai succes pe Wall Street*, James P. O'Shaughnessy analizează câștigurile obținute prin capitalizarea de piață a diferitelor investiții. Studiul său arată că acțiunile cu o capitalizare de piață redusă aduc mai multe câștiguri decât celelalte categorii. Am prezentat în pagina următoare un grafic preluat din cartea sa, care ilustrează acest lucru.

Câștigurile cele mai mari corespund acțiunilor cu capitalizare de piață mică, sub 25 de milioane de dolari. Dezavantajul este că aceste acțiuni sunt considerate prea mici pentru a putea fi incluse în fondurile mutuale, în cadrul cărora oamenii ar fi putut investi în ele, și sunt prea greu de găsit pentru investitorii de nivel mediu. După cum afirma O'Shaughnessy: „deși mulți își fac iluzii cu privire la acestea, nu sunt la îndemâna oricui". Există un volum de tranzacționat foarte redus în cazul acestor acțiuni, de aceea prețul cerut și cel adjudecat sunt foarte diferite. Acesta este un exemplu pentru a ilustra modalitatea în care 10% dintre investitori dețin controlul asupra 90% din acțiuni.

Dacă nu găsiți aceste acțiuni, pentru a investi în ele, atunci luați în considerare alternativa cea mai favorabilă! Construiți-vă propria companie cu acțiuni cu capitalizare mică de piață și bucurați-vă de câștigurile pe care le veți obține în calitate de investitor intern!

Cum am reușit eu

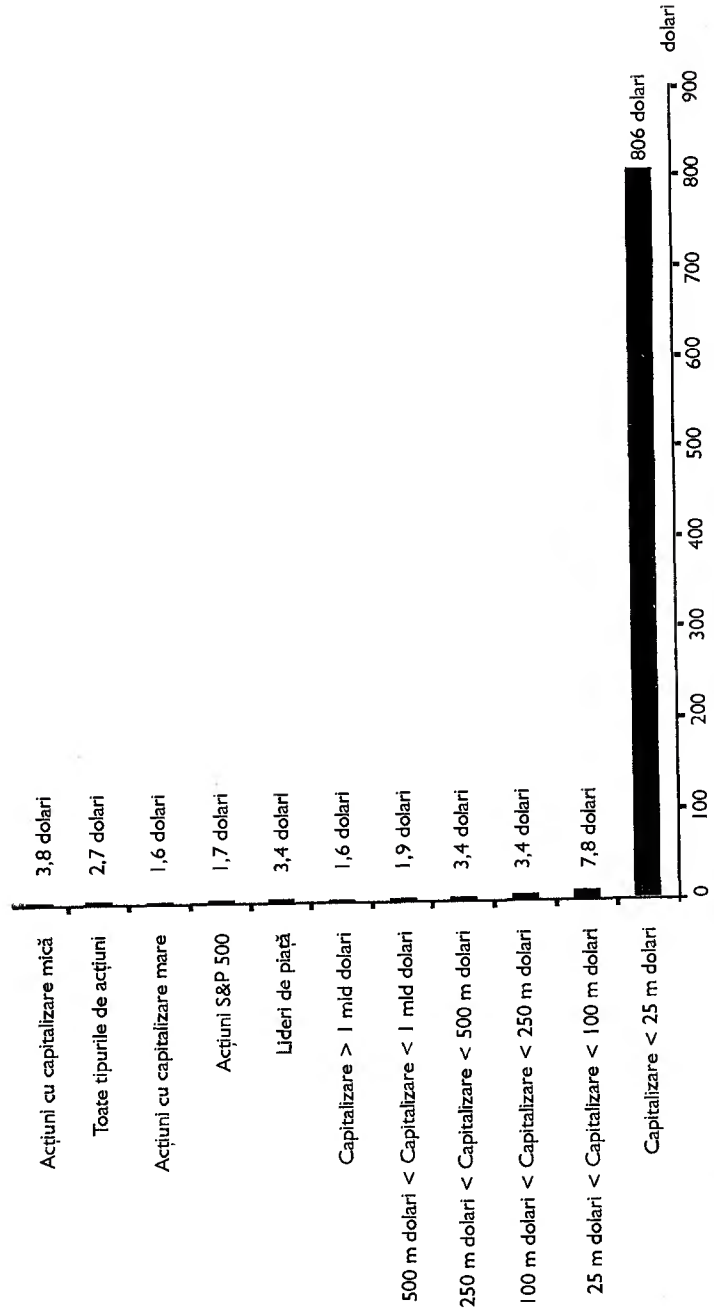
Eu mi-am dobândit independența financiară făcând investiții ca investitor intern. Amintiți-vă că am început de jos, cumpărând proprietăți imobiliare, ca investitor sofisticat! Am învățat cum să folosesc entități ca parteneriatul cu răspundere limitată și societățile, ca să profit de reducerile de impozit și de protecția activelor. Apoi am înființat mai multe companii pentru a câștiga experiență. Cu educația financiară pe care am dobândit-o grație

tatălui meu bogat, am construit afaceri ca investitor intern. Așadar, nu am devenit un investitor acreditat decât după ce am avut succes în calitate de investitor sofisticat. Nu m-am considerat niciodată un investitor calificat. Nu știu cum să aleg acțiunile profitabile și nu doresc să cumpăr acțiuni din exterior. (Și de ce aș face lucrul acesta? Acționând din interior, riscul este mai redus, iar câștigurile sunt mai ridicate!)

Vă împărtășesc aceste lucruri pentru a vă da speranță. Dacă eu am învățat să devin un investitor intern construindu-mi o companie, atunci și voi veți reuși! Amintiți-vă: cu cât dețineți mai multe tipuri de control asupra investiției voastre, cu atât mai puțin riscantă va deveni investiția respectivă!

Tipurile de control deținute de investitorul intern

1. Controlul asupra propriei persoane
2. Controlul asupra ratei venit/cheltuieli și active/pasive
3. Controlul asupra managementului investițiilor
4. Controlul asupra impozitelor
5. Controlul asupra momentului în care trebuie să vinzi sau să cumperi
6. Controlul asupra tranzacțiilor realizate prin intermediul brokerilor
7. Controlul asupra E-T-C (entități, timp, caracteristici)
8. Controlul asupra termenilor și condițiilor înțelegerilor
9. Controlul asupra accesului la informații



Sursa: *Cum să ai succes pe Wall Street*, de James P. O'Shaughnessy

Valoarea la data de 31 decembrie 1996 a sumei de 10 000 de dolari investiți la 31 decembrie 1951 și reechilibrați anual prin capitalizare de piață (în milioane).

Cei trei E deținuți de investitorul intern

1. Educație
2. Experiență
3. Excedent monetar

Observațiile lui Sharon

CTVM definește investitorul intern ca fiind acea persoană care deține informații despre o companie, inaccesibile publicului. Prin Legea tranzacționării valorilor mobiliare din 1934 a devenit ilegal să profiți de pe urma unor informații despre o anumită companie care nu fuseseră declarate public. Acest lucru era valabil și pentru investitorul intern, sau pentru oricine primea un „pont" de la acesta și apoi profita de pe urma informațiilor respective.
Denumirea de investitor „intern" folosită de Robert se referă la acea persoană care deține control managerial asupra operațiunilor unei afaceri. Investitorul intern este cel care deține control asupra direcției pe care o va urma compania respectivă. Un investitor extern nu deține un astfel de control. Robert face deosebirea între a acționa legal din interior și a acționa ilegal din interior. El se opune cu vehemență tranzacționării ilegale din interior, pentru că este mult prea ușor să te îmbogățești în mod legal.

Cum să creezi controlul

Banii pe care îi investești și pe care îi supui unui risc atunci când deții propria ta afacere îți aparțin numai ție. Atunci când în afacerea ta investesc investitori externi, este responsabilitatea ta de a le administra investiția cât mai bine, dar tu ești cel care deține controlul asupra managementului investiției și tot tu ai acces la informații din interior.

Cum să cumperi controlul

Pe lângă construirea propriei afaceri, poți deveni investitor intern și prin cumpărarea unei cote semnificative dintr-o companie existentă, care să-ți aducă dreptul de control. Dreptul de control se poate obține cumpărând o majoritate de acțiuni ale unei

companii. Amintiți-vă că deținând mai multe tipuri de control asupra investițiilor, riscul acelei investiții se va reduce — bineînțeles, în condițiile în care dețineți deprinderile necesare pentru administrarea investițiilor.
Dacă deja dețineți o companie și doriți să o extindeți, puteți obține o altă companie prin intermediul fuziunii sau achiziției. Aspectele importante ale fuziunii și achiziției sunt mult prea numeroase pentru a le analiza aici. În orice caz, este foarte important să cereți sfatul consilierilor legali, în materie de impozite și contabilitate înainte de a începe orice achiziție, fuziune sau preluare, pentru a vă asigura că aceste tranzacții sunt realizate corect.
Pentru a trece de la statutul de investitor intern la cel de investitor suprem, trebuie să vă decideți să vindeți o parte sau întreaga voastră afacere. Următoarele întrebări vă pot ajuta în luarea acestei decizii:

1. Sunteți în continuare entuziasmați de această afacere?
2. Doriți să începeți o altă afacere?
3. Doriți să ieșiți la pensie?
4. E profitabilă această afacere?
5. Afacerea se extinde prea repede și nu-i puteți face față?
6. Afacerea voastră are nevoie de finanțări, soluția fiind vânzarea de acțiuni sau chiar vânzarea afacerii în sine unui alt deținător?
7. Compania voastră deține timpul și banii necesari pentru o ofertă publică?
8. Vă puteți abate de la operațiunile zilnice ale companiei voastre pentru a negocia o vânzare sau o ofertă publică, fără a prejudicia compania?
9. Industria în care se încadrează compania voastră este în continuă dezvoltare sau în declin?
10. Ce influență vor avea concurenții voștri asupra unei vânzări sau unei oferte publice?
11. Dacă afacerea voastră este solidă, o puteți transmite copiilor voștri, sau altor membri ai familiei?

12. Aveți alți membri ai familiei (copii) bine pregătiți și cu puternice aptitudini manageriale cărora să le puteți transmite afacerea voastră?
13. Conducerea afacerii voastre necesită aptitudini manageriale care vouă vă lipsesc?

Există mulți investitori interni foarte mulțumiți de afacerile și portofoliile lor de investiții. Nu au nicio intenție să-și vândă o parte din afacere printr-o ofertă publică sau privată, și nici întreaga afacere. Aceasta este categoria de investitori în care se încadrează și Mike, cel mai bun prieten al lui Robert. Este foarte mulțumit, conducându-și imperiul financiar pe care el și tatăl său l-au construit.

CAPITOLUL 26

Investitorul suprem

Investitorul suprem este o persoană ca Bill Gates sau Warren Buffet. Acești investitori construiesc companii uriașe în care alți investitori doresc să investească. Ei creează active care devin atât de prețioase, încât valorează practic miliarde de dolari pentru milioane de oameni.

Atât Gates cât și Buffet s-au îmbogățit nu datorită salariului lor mare, sau produselor lor foarte bune, ci pentru că au construit companii uriașe, pe care le-au făcut publice.

Deși e puțin probabil să putem construi și noi companii ca Microsoft sau Berkshire Hathaway, avem cu toții posibilitatea de începe o afacere mai mică și de a ne îmbogăți, vânzând-o prin ofertă publică sau privată.

Tatăl bogat spunea: „Unii oameni construiesc case pentru a le vinde, alții construiesc mașini, dar scopul suprem este de a construi o afacere din care milioane de oameni vor să dețină o parte."

Tipurile de control deținute de investitorul intern

1. Controlul asupra propriei persoane
2. Controlul asupra ratei venit/cheltuieli și active/pasive
3. Controlul asupra managementului investițiilor

4. Controlul asupra impozitelor
5. Controlul asupra momentului în care trebuie să vinzi sau să cumperi
6. Controlul asupra tranzacțiilor realizate prin intermediu brokerilor
7. Controlul asupra E-T-C (entități, timp, caracteristici)
8. Controlul asupra termenilor și condițiilor înțelegerilor
9. Controlul asupra accesului la informații
10. Controlul asupra dăruirii banilor, filantropiei, redistribuirii banilor.

Cei trei E deținuți de investitorul suprem

1. Educație
2. Experiență
3. Excedent monetar

Observațiile lui Sharon

Există atât avantaje, cât și dezavantaje ale unei companii „făcute publică", pe care le vom discuta mai târziu. În continuare vă prezentăm câteva avantaje și dezavantaje ale unei oferte publice inițiale (OPI):

Avantaje:

1. Le permite deținătorilor de afaceri să „încaseze sub formă de numerar" o parte din acțiunile lor în acea afacere. De exemplu, primul partener al lui Gates, Paul Allen, a vândut o parte din acțiunile deținute la Microsoft pentru a cumpăra companii de cablu TV.
2. Le permite să obțină capital pentru a se extinde.
3. Le permite să-și plătească datoriile.
4. Le permite să crească valoarea netă a companiei.
5. Le permite să ofere angajaților beneficii sub forma de opțiuni de acțiuni.

Dezavantaje:

1. Acțiunile voastre devin publice. Sunteți forțați să faceți publice anumite informații care înainte erau confidențiale.
2. OPI este foarte scumpă.
3. Sunteți nevoiți să vă abateți de la activitățile afacerii pentru a întruni cerințele unei companii publice.
4. Există multe cerințe pe care trebuie să le întruniți pentru o OPI și pentru întocmirea rapoartelor trimestriale și anuale.
5. Riscați să pierdeți controlul asupra companiei.
6. Dacă acțiunile voastre nu au o evoluție favorabilă pe piața publică, riscați să fiți dați în judecată de acționari.

Pentru mulți investitori, câștigurile potențiale pe care le pot avea dacă își fac compania accesibilă publicului, eclipsează în mare măsură dezavantajele care pot apărea în cazul unei OPI.

Cum mi-am început drumul

În capitolele următoare vă voi vorbi despre sfaturile tatălui meu bogat, care m-au ajutat să merg mai departe, de la nivelul investitorului intern și sofisticat, la cel al investitorului suprem. Pe fiul său, Mike, nu mai era nevoie să-l ajute cu sfaturi. Mike era mulțumit ca investitor intern. Vă voi dezvălui ceea ce considera tatăl meu bogat ca fiind important, ceea ce aveam nevoie să mai învăț, și ce greșeli am făcut de-a lungul drumului meu în viață. Am speranța că veți învăța atât din reușitele, cât și din eșecurile mele, pentru a vă ajuta în parcurgerea drumului vostru pentru a deveni investitori supremi.

CAPITOLUL 27

Cum să te îmbogățești într-un timp foarte scurt

Tatăl bogat recapitula mereu diferitele niveluri de investiții. Voia să se asigure că am înțeles diversele modalități prin care investitorii au ajuns să adune averi impresionante. Tatăl meu bogat s-a îmbogățit investind mai întâi din interior. A început cu o afacere mică și s-a documentat cu privire la avantajele oferite de diferența de impozitare. A căpătat încredere foarte repede și a devenit un adevărat investitor sofisticat fiind încă tânăr. A construit un impresionant imperiu financiar. Pe de altă parte, tatăl meu adevărat a muncit din greu întreaga sa viață ca angajat al guvernului și nu a primit mare lucru în schimb.

Pe măsură ce am crescut, diferența dintre tatăl meu bogat și tatăl meu sărac devenea din ce în ce mai evidentă. În cele din urmă, l-am întrebat pe tatăl bogat cum se făcea că el devenea tot mai bogat, iar tatăl sărac nu reușea decât să muncească din ce în ce mai mult.

În introducerea acestei cărți am amintit despre acea dată când mergeam cu tatăl bogat pe plajă, admirând o proprietate cu vedere la ocean pe care tocmai o cumpărase. În acel moment mi-am dat seama că tatăl bogat făcuse o investiție pe care și-o permit numai oamenii bogați. Problema este că, atunci tatăl bogat încă nu era chiar atât de bogat. De aceea l-am întrebat cum se face că el își

permite o investiție atât de scumpă, când știam că tatăl meu adevărat, care câștiga mai mulți bani decât el, nu și-ar fi permis-o.

În timpul acelei plimbări pe plajă, tatăl bogat mi-a împărtășit elementele de bază ale planului său de investiții. El spunea: „Nici eu nu-mi permit terenul acesta. Dar prin afacerea mea l-am putut obține." După cum am spus și în introducere, acesta a fost momentul în care am devenit curios în legătură cu puterea investițiilor și în care am început să studiez acest subiect. În timpul acelei plimbări pe plajă, la vârsta de 12 ani, am început să învăț secretele investițiilor celor mai bogați investitori din lume și să aflu de ce doar 10% din investitori dețin 90% din bani.

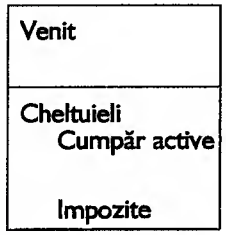
Amintesc din nou de Ray Kroc, fondatorul lanțului McDonald's, care spunea aproape același lucru la un curs de masterat condus de un prieten al meu. Ray Kroc le spunea studenților: „Afacerea mea nu constă în hamburgeri. Afacerea mea constă în proprietăți imobiliare." De aceea McDonald's-ul deține cele mai valoroase proprietăți imobiliare din lume. Ray Kroc, la fel ca și tatăl meu bogat, a înțeles că scopul unei afaceri este de a achiziționa active.

Planul de investiții al tatălui bogat

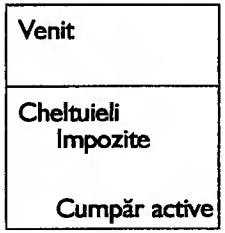
Când eram încă în școala generală, tatăl bogat deja mă învățase diferența dintre a fi bogat, sărac sau din clasa de mijloc. În timpul uneia dintre lecțiile pe care le ținea în fiecare sâmbătă, el mi-a spus: „Dacă vrei să ai siguranța oferită de o slujbă, urmează sfatul tatălui tău! Însă dacă vrei să fii bogat, trebuie să urmezi sfaturile mele. Șansele ca tatăl tău să aibă siguranța unei slujbe și să fie și bogat, sunt foarte reduse. Legile nu au fost scrise în favoarea lui."

Una dintre cele șase lecții ale tatălui bogat, așa cum le-am descris în cartea *Tată bogat, tată sărac,* se referea la puterea corporațiilor. În *Cadranul banilor,* am explicat faptul că diferitele cadrane sunt guvernate de diferite legi de impozitare. Tatăl bogat mi-a arătat, prin intermediul acestor lecții, diferența dintre planul său de investiții și planul de investiții al tatălui meu adevărat. Această diferență mi-a influența enorm drumul pe care mi l-am ales în viață, după ce mi-am încheiat studiile și mi-am satisfăcut **serviciul militar.**

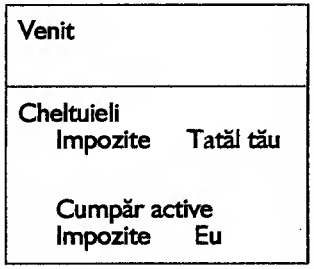
„Eu cumpăr active prin intermediul afacerii mele, înainte ca banii să-mi fie impozitați," a zis tatăl bogat, desenând următoarea schemă:



„Tatăl tău încearcă să cumpere active cu banii care i-au rămas după ce a plătit impozitele. Declarația lui financiară arată în felul următor," a zis tatăl bogat.



Fiind copil, nu înțelegeam ce voia tatăl bogat să-mi arate, dar îmi dădeam seama că există niște diferențe. Pentru că nu reușeam să înțeleg, îl tot întrebam ce însemnau toate acestea. Pentru a mă ajuta să înțeleg mai bine, tatăl bogat a desenat următoarea schemă:



„De ce?" l-am întrebat eu pe tatăl bogat. „De ce tu plătești impozitele la sfârșit, iar tatăl meu le plătește mai întâi pe ele?"

„Pentru că tatăl tău e salariat, iar eu sunt afacerist," a spus tatăl bogat. „Amintește-ți întotdeauna că, deși trăim într-o țară liberă, nu ne supunem cu toții aceloraşi legi! Dacă vrei să fii bogat sau să te îmbogățești într-un timp foarte scurt, trebuie să te supui legilor care se adresează celor bogați."

„Cât impozit plătește tatăl meu?" am întrebat.

„Tatăl tău este un înalt funcționar guvernamental, aşadar cred că plătește cel puțin 50% sau 60% din venitul său pentru diferite impozite," a spus tatăl bogat.

„Și tu cât impozit plătești?" l-am întrebat.

„De fapt, nu ai pus bine întrebarea," a zis tatăl bogat. „Întrebarea corectă este: « Care este venitul meu impozabil? »"

Eram nedumerit, aşa că l-am întrebat:

„Care este diferența?"

„Ei bine," a spus tatăl meu bogat. „Eu plătesc impozit pe venitul net, iar în cazul tatălui tău, impozitul e reținut din venitul său total. Aceasta este una dintre cele mai mari deosebiri dintre mine și tatăl tău. Eu am de câștigat, pentru că plătesc activele pe care le cumpăr din venitul brut și impozitul se calculează din venitul net. Tatăl tău plătește impozit din venitul brut și apoi încearcă să cumpere active din venitul său net. De aceea este foarte greu pentru el să adune sume mai mari de bani. El dă mai întâi guvernului o mare parte din banii săi, bani pe care ar fi putut să-i folosească pentru a cumpăra active. Eu îmi plătesc impozitul din venitul net, adică din ce îmi mai rămâne după ce cumpăr active. Eu mai întâi cumpăr active și abia apoi plătesc impozit. Dar tatăl tău mai întâi plătește impozit și îi mai rămân foarte puțini bani ca să cumpere active."

Având doar 10-11 ani, nu prea înțelegeam ce voia tatăl bogat să spună. Știam doar că nu părea cinstit și i-am spus lucrul acesta.

„Nu e corect," am protestat.

„Sunt de acord cu tine," a răspuns tatăl bogat, încuviințând. „Nu e corect, dar aşa hotărăște legea."

Legile sunt aceleași

Când discut despre aceste aspecte la seminariile pe care le predau aud deseori comentarii de genul: „Poate că aşa e legea în Statele Unite, dar în țara mea este diferit".

Pentru că predau în multe țări vorbitoare de limba engleză, de cele mai multe ori le răspund: „De unde știi? Ce te face să crezi că legile sunt diferite?“ În realitate, cei mai mulți oameni nu știu care legi sunt similare și care sunt diferite, așa că le predau o scurtă lecție despre istoria economiei și despre legi.

Le spun elevilor mei că cele mai multe legi din țările vorbitoare de limba engleză se bazează pe legea cutumiară din Marea Britanie, care s-a extins în toată lumea prin Compania Britanică Indiile de Est. De asemenea, le spun și data exactă în care cei bogați au început să facă regulile. „În 1215 a fost semnată Magna Carta, cel mai cunoscut document din istoria constituțională a Marii Britanii. Semnând acest document, Regele John a cedat o parte a puterii sale baronilor bogați din Marea Britanie. Acum este unanim recunoscut faptul că Magna Carta a demonstrat viabilitatea opoziției față de folosirea excesivă a puterii regale“.

Apoi le explic importanța acestui document, așa cum mi-a explicat și mie tatăl bogat. „Din momentul în care Magna Carta a fost semnată, cei bogați sunt cei care fac regulile.“ El mai spunea: „Regula de aur este: « Tratează-i pe ceilalți așa cum ai vrea să te trateze ei pe tine! » Alții spun că regula de aur din punct de vedere financiar este: « Cel care deține aurul face regulile. » Însă eu cred că adevărata regulă financiară de aur este: « Cel care face regulile obține aurul. »“

Articolul apărut în *The Wall Street Journal* din 13 septembrie 1999 despre care am discutat în introducerea acestei cărți pare să susțină punctul de vedere al tatălui bogat cu privire la adevărata regulă financiară de aur. În articol se spune: „Deși se vorbește foarte mult despre fonduri mutuale pentru mase, despre bărbieri și băieți care lustruiesc pantofii vânzând ponturi legate de investiții, bursa de valori a rămas privilegiul unui grup de elită. Potrivit economistului Edward Wolf doar 43,3% din familii dețineau valori mobiliare în 1997, cel mai recent an din care avem informații. Mulți dintre aceștia dețineau portofolii relativ mici. Aproape 90% din acțiuni erau deținute de 10% dintre familiile cele mai înstărite. Concluzia: 10% cei mai bogați oameni dețineau 73% din totalul net al capitalului țării în 1997, față de 68%, procent existent în 1983.“

Afacerea îți cumpără activele

Când aveam 25 de ani și urma să-mi termin stagiul militar în cadrul Forțelor Marine, tatăl bogat mi-a reamintit diferențele dintre cele două direcții pe care le puteam urma în viață.

El mi-a spus:

„Acesta este modul în care tatăl tău încearcă să facă investiții și să achiziționeze active:

Apoi a adăugat:

„Și iată modul în care investesc eu:“

„Amintește-ți întotdeauna că există diferite reguli pentru diferitele cadrane! Așadar, hotărăște cu foarte mare atenție următorul pas pe care-l vei face în cariera ta! Deși slujba în cadrul companiei aeriene s-ar putea să fie o idee bună pe termen scurt, pe termen lung nu-ți va aduce bogăția pe care ți-o dorești.“

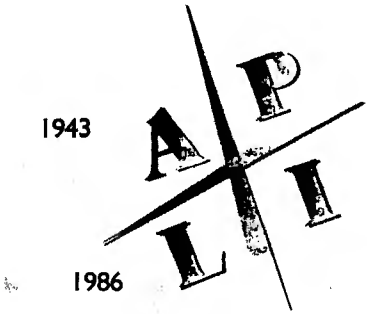
Cum s-au schimbat legile fiscale

Deși tatăl bogat nu a terminat școala, a studiat intens economia, istoria universală și dreptul. Când studiam comerțul internațional în cadrul Academiei Marine Comerciale la Kings Point, New York (din 1965 până în 1969), tatăl bogat era foarte încântat că printre cursurile mele se numărau și dreptul maritim, dreptul comercial, științele economice și dreptul corporațiilor. Datorită faptului că studiasem astfel de materii, mi-a fost mult mai ușor să iau decizia de a nu mă angaja ca pilot la o companie aeriană.

Motivul se găsește în istorie

O diferență dintre America și restul țărilor colonizate de englezi constă în faptul că cei din coloniile americane au protestat împotriva impozitelor excesive prin Partida de ceai de la Boston. America a cunoscut o dezvoltare rapidă din 1800 până în 1900 din simplul motiv că era o țară a impozitelor scăzute. Fiind un paradis al impozitelor scăzute, America a atras afaceriști din toată lumea care voiau să se îmbogățească în cel mai scurt timp. Însă în 1913 a fost adoptat al 16-lea Amendament, care a introdus impozite și pentru cei bogați, ducând astfel la pieirea statului cu impozite foarte mici. Cu toate acestea, cei bogați au găsit întotdeauna o portiță de scăpare, motiv pentru care legile sunt diferite pentru diferitele cadrane, favorizându-i în special pe cei din cadranul P, cadranul miliardarilor din America.

Cei bogați s-au răzbunat pentru modificarea legii fiscale din 1913, influențând puțin câte puțin schimbarea altor legi și revenirea la situația grea pentru celelalte cadrane. Așadar, modificarea lentă a legilor fiscale arată în felul următor:



În 1943 a fost aprobată Legea Plății Curente a Impozitelor. Acum, în loc să fie impozitați numai cei bogați, guvernul putea percepe impozit și de la cei din cadranul A. Dacă erai salariat, deci făceai parte din cadranul A, trebuia ca mai întâi să dai guvernului o parte din banii tăi. Oamenii sunt șocați atunci când își dau seama cât li se ia din venit, atât prin impozite directe, cât și prin din taxe care li se opresc din salariu.

În 1986 a fost aprobată Legea Reformei Fiscale. Schimbarea adusă de noua lege îi afecta dramatic pe liberii-profesioniști — doctori, avocați, contabili, arhitecți, ingineri etc. Schimbarea legii i-a împiedicat pe cei din cadranul L să folosească aceleași legi ca cei din cadranul P. De exemplu, dacă o persoană din cadranul L are același salariu ca o persoană din salariul P, ea va plăti la început un impozit de 35% (50% dacă includem și impozitul pentru asigurările sociale). De cealaltă parte, se poate ca o persoană din cadranul P să plătească 0% impozit pentru același venit.

Cu alte cuvinte, regula de aur „Cel care face regulile obține aurul" s-a dovedit din nou a fi adevărată. Regulile sunt făcute de cei din cadranul P și această situație durează din 1215, când clasa aristocrată, baronii, l-au obligat pe rege să semneze Magna Carta. Poate că „P"-ul din cadranul P vine de la „protipendadă".

Unele dintre aceste legi și modificările lor au fost explicate în detaliu în cărțile *Tată bogat, tată sărac* și *Cadranul banilor*.

Decizia mea

Chiar și după ce am hotărât să urmez planul de investiții al tatălui bogat și nu planul tatălui meu sărac, tatăl bogat mi-a prezentat o analiză simplă a șanselor mele de a avea succes în viață, fapt care mi-a întărit convingerea că aceasta era decizia cea mai bună. Desenând Cadranul banilor, el a spus:

„Prima decizie pe care trebuie să o iei se referă la cadranul în care vrei să te situezi și din care vei avea mai multe șanse să obții succesul financiar pe termen lung."

Arătând spre cadranul A, el a spus:

„Nu ai competențe pentru care angajatorii să plătească bani frumoși, așa că probabil nu o să câștigi niciodată suficienți bani ca angajat, încât să poți face investiții cu ei. Și, în plus, ești neglijent,

te plictisești repede, nu ești atent, ai tendința să-i contrazici pe ceilalți, și nu poți să urmezi niște instrucțiuni. Așadar, nu prea ai șanse să obții succes financiar făcând parte din cadranul A."

Arătând spre cadranul L, tatăl bogat a spus:

„L vine de la « luciditate », caracteristica oamenilor deștepți. De aceea mulți doctori, avocați, contabili și ingineri se situează în acest cadran. De asemenea, în această categorie se încadrează și vedetele. Dar tu nu cred că o să fii vreodată nici vedetă de muzică rock, nici de film, nici vedetă sportivă, așa că nu prea ai șanse să te îmbogățești situându-te în cadranul L. Așadar, îți mai rămâne cadranul P," a continuat tatăl bogat. „Acest cadran e perfect pentru tine. Din moment ce nu ai un talent deosebit și nici competențe într-un anumit domeniu, ai toate șansele să te îmbogățești situându-te în acest cadran."

Și, cu acest ultim argument, m-am convins. M-am hotărât că cel mai bun lucru pe care puteam să-l fac pentru a avea succes financiar era să-mi deschid o afacere. Legile fiscale erau în favoarea mea, iar lipsa altor aptitudini necesare celorlalte cadrane m-a ajutat să iau decizia mult mai ușor.

Lecția autorului prin percepție retrospectivă

La seminariile pe care le predau în prezent, încerc să le transmit și elevilor mei învățăturile tatălui meu bogat. Când sunt întrebat despre modalitatea mea de a investi, eu le spun cursanților că investesc prin intermediul afacerilor, sau, cum spunea tatăl bogat: „Afacerile sunt cele care îmi procură active."

Invariabil, oamenii ridică mâna și spun lucruri de genul:

1. „Dar eu sunt salariat, nu am propria mea afacere."
2. „Nu oricine poate deține o afacere."
3. „E riscant să începi o afacere."
4. „Nu am bani pe care să-i investesc."

Auzind astfel de afirmații în legătură cu planul de investiții al tatălui bogat, eu dau următoarele răspunsuri:
Când aud spunându-se că nu oricine poate deține o afacere, le amintesc celor care cred acest lucru că în urmă cu mai puțin de 100 de ani, cei mai mulți oameni chiar dețineau o afacere proprie. Cu doar 100 de ani în urmă, aproape 85% din locuitorii Americii fie erau fermieri, fie aveau mici magazine. Știu că bunicii, atât din partea mamei cât și a tatălui, aveau mici afaceri. Doar un mic procent din populație era alcătuit din angajați. Apoi spun: „Se pare că Era Industrială — cu promisiunea de a aduce slujbe foarte bine plătite, siguranța că vei avea o slujbă toată viața, și pensii cu diferite beneficii — ne-a făcut să fim mai puțin independenți." Mai adaug faptul că sistemul nostru educațional e conceput să instruiască numai viitori angajați și profesioniști în diferite domenii, nu oameni de afaceri, așadar e firesc ca oamenilor să li se pară riscant să înceapă o afacere.

Ideile mele principale sunt:

1. Este posibil să deveniți afaceriști de succes, dacă doriți să vă dezvoltați aptitudinile. Strămoșii noștri și-au dezvoltat aceste aptitudini antreprenoriale și depindeau de ele. Dacă astăzi nu dețineți o afacere, întrebarea este: vreți să treceți prin procesul de învățare a construirii unei afaceri? Voi înșivă sunteți singurii care puteți răspunde acestei întrebări.
2. Când oamenii spun: „Nu am bani pentru investiții" sau „Cel mai bine este să achiziționez o proprietate imobiliară pentru care nu trebuie să plătesc avans", eu le răspund: „Poate ar trebui să schimbați cadranele și să începeți să investiți din **cadranul** care vă permite să faceți achiziții cu banii pe care îi

deținеți înainte ca aceștia să fie supuși impozitării. Atunci o să aveți mult mai mulți bani pentru investiții."

Primul lucru pe care trebuie să-l stabilești în planul tău de investiții este cadranul din care ai cele mai multe posibilități să câștigi cei mai mulți bani într-un timp foarte scurt. În felul acesta vei putea să investești obținând cele mai mari profituri, cu cel mai scăzut risc și vei avea cele mai multe șanse de a deveni extrem de bogat.

CAPITOLUL 28

Îmbogățește-te fără a renunța la slujba ta!

Odată ce m-am hotărât să-mi construiesc o afacere, următoarea problemă cu care m-am confruntat a fost lipsa banilor. În primul rând, nu știam cum să încep o afacere. În al doilea rând, nu aveam bani pentru a face acest lucru, iar în al treilea rând nu aveam bani nici ca să-mi duc existența. Simțindu-mă descurajat și pierzându-mi încrederea în mine, l-am sunat pe tatăl bogat și l-am întrebat ce ar trebui să fac.

Tatăl bogat mi-a răspuns imediat:

„Ia-ți o slujbă!"

Răspunsul lui m-a șocat.

„Dar mi-ai spus să-mi încep propria afacere."

„Da, așa ți-am spus. Dar tot mai trebuie să și mănânci și să ai un acoperiș deasupra capului," mi-a răspuns el.

Ceea ce mi-a spus în continuare am transmis mai departe, la rândul meu, în nenumărate rânduri. Tatăl bogat mi-a spus:

„Regula numărul unu pentru a deveni om de afaceri este să nu-ți iei niciodată o slujbă pentru bani. Îți iei o slujbă pentru deprinderile pe care ți le vei însuși pe termen lung."

Prima și singura slujbă pe care mi-am luat-o după ce mi-am satisfăcut stagiul militar la Forțele Marine, a fost în cadrul Corporației Xerox. Am ales această companie pentru că avea un program de instruire în vânzări foarte bun. Tatăl bogat știa că eram foarte timid și îngrozit de respingeri. El mi-a recomandat să învăț să vând, nu pentru bani, ci pentru a-mi depăși temerile personale. Trebuia să merg de la o companie la alta, în fiecare zi, să bat la uși, încercând să-i conving pe oameni să cumpere aparate Xerox. A fost un proces de învățare foarte chinuitor, dar acest proces mi-a adus milioane de dolari de-a lungul anilor.

Tatăl bogat spunea: „Dacă nu poți să vinzi, nu poți să fii om de afaceri".

Timp de doi ani am fost cel mai prost agent de vânzări din toată sucursala din Honolulu. Am urmat și alte cursuri de vânzări și am ascultat și casete cu astfel de lecții. În cele din urmă, după ce aproape că am fost dat afară în mai multe ocazii, am început să am vânzări. Deși încă eram îngrozitor de timid, cursurile de vânzări m-au ajutat să-mi dezvolt deprinderile de care aveam nevoie pentru a mă îmbogăți.

Problema era că, indiferent cât de mult munceam și câte aparate vindeam, nu aveam niciodată bani suficienți. Nu aveam bani cu care să investesc sau cu care să-mi încep o afacere. Într-o zi, i-am spus tatălui bogat că aveam de gând să-mi mai iau o slujbă cu jumătate de normă, ca să-mi măresc venitul și să pot face investiții. Acesta era momentul pe care îl așteptase.

Tatăl bogat mi-a spus:

„Cea mai mare greșeală pe care o fac oamenii este că muncesc prea mult pentru banii lor."

Apoi a continuat:

„Cei mai mulți oameni nu se îmbogățesc pentru că atunci când au nevoie de mai mulți bani își mai iau o slujbă cu jumătate de normă. Dacă vor cu adevărat să fie bogați, trebuie să-și păstreze slujba și să înceapă o afacere cu jumătate de normă."

Tatăl bogat mi-a desenat această schemă, odată ce și-a dat seama că dobândisem deprinderi valoroase și voiam cu adevărat să devin afacerist și investitor:

„E momentul să începi o afacere — cu jumătate de normă," a zis el. „Nu-ți pierde timpul cu o slujbă cu jumătate de normă! Slujba cu jumătate de normă te ține în cadranul A, dar o afacere cu jumătate de normă te situează în cadranul P. Cele mai multe companii de succes au fost la început niște afaceri cu jumătate de normă."

În 1977, am început afacerea mea cu portofele de nailon și velcro, cu jumătate de normă. Mulți dintre voi cunoașteți astăzi această gamă de produse. Între 1977 și 1978 am muncit din greu pentru compania Xerox, devenind în cele din urmă unul dintre cei mai buni reprezentanți de vânzări din sucursală. În timpul liber mi-am construit o afacere care avea să se extindă curând în toată lumea și să-mi aducă milioane de dolari.

Când sunt întrebat dacă îmi plăcea foarte mult linia mea de produse — care consta în portofele colorate din nailon, curele de ceas din nailon și niște portofele care se legau de șireturile pantofilor și în care puteai pune o cheie, bani sau buletinul — răspunsul meu este: „Nu. Nu-mi plăcea foarte mult linia mea de produse. Dar am fost foarte încântat de provocarea de a construi o afacere."

Fac această remarcă deoarece foarte mulți oameni îmi spun lucruri de genul:

1. „Am o idee grozavă pentru un produs nou."
2. „Trebuie să-ți placă la nebunie produsul tău."
3. „Caut un produs bun înainte de a-mi începe afacerea."

De obicei, acestor oameni le spun: „Lumea e plină de idei grozave pentru noi produse. Lumea e plină și de produse grozave. Dar

lumea nu are destui oameni de afaceri grozavi. Principalul motiv pentru care începi o afacere cu jumătate de normă nu este să realizezi un produs extraordinar. Adevăratul motiv este să devii tu însuți un om de afaceri extraordinar. Produsele foarte bune se găsesc peste tot. Dar oamenii de afaceri foarte buni sunt rari și bogați."

Bill Gates, de exemplu, fondatorul companiei Microsoft, nici măcar nu a fost el cel care a inventat produsele sale software. Le-a cumpărat de la niște programatori și apoi a construit una dintre cele mai puternice și influente companii din istoria omenirii. Gates nu a construit un produs grozav, dar a construit o afacere cu adevărat grozavă, care l-a transformat în cel mai bogat om din lume. Așadar, concluzia pe care trebuie să o desprindem este: nu vă bateți capul încercând să realizați produse extraordinare! Concentrați-vă mai mult asupra începerii unei afaceri astfel încât să aveți ocazia de a învăța cum să deveniți un om de afaceri extraordinar!

Michael Dell, deținătorul companiei Dell Computers, și-a început afacerea cu jumătate de normă în camera sa de cămin din cadrul universității din Texas. A trebuit să renunțe la facultate, pentru că afacerea sa cu jumătate de normă îl făcea cu mult mai bogat decât l-ar fi putut face orice slujbă pentru care studia.

Afacerea Amazon.com a fost, de asemenea, începută într-un garaj, ca o afacere cu jumătate de normă. Acel tânăr care a început această afacere este acum miliardar.

Lecția prin percepție retrospectivă

Mulți oameni visează să dețină propria lor afacere, dar nu pun niciodată în practică acest vis, deoarece le e teamă de eșec. Mulți oameni visează să devină bogați, dar nu reușesc acest lucru deoarece le lipsesc aptitudinile și experiența necesare. Aptitudinile specifice omului de afaceri și experiența sunt cele prin care se câștigă banii.

Tatăl bogat îmi spunea: „Educația pe care o primești în școală este importantă, dar educația pe care o primești de pe străzi e și mai valoroasă."

Începând o afacere de acasă, ca o activitate cu jumătate de normă, veți avea posibilitatea să vă aprofundați cunoștințele în

diverse domenii și să vă însușiți aptitudini de afaceri extrem de valoroase cum ar fi:

1. Aptitudini de comunicare
2. Aptitudini de conducere
3. Aptitudini pentru a forma o echipă
4. Legislația fiscală
5. Legislația corporațiilor
6. Legislația valorilor mobiliare

Aceste aptitudini, sau cunoștințe în diverse domenii, nu pot fi dobândite participând la un curs într-un sfârșit de săptămână sau citind o singură carte. Eu și astăzi studiez aceste domenii și, cu cât acumulez mai multe cunoștințe, cu atât afacerile mele au mai mult succes.

Unul din motivele pentru care oamenii învață atât de multe lucruri începându-și propria afacere cu jumătate de normă este faptul că ei încep ca persoane din interior, cunoscând toate amănuntele afacerilor lor. Învățând să vă construiți propria afacere, o lume cu totul nouă, cu nelimitate oportunități financiare, vi se deschide înainte. Astfel, una din problemele care apare atunci când faci parte din cadranul A sau L este că oportunitățile financiare sunt de cele mai multe ori limitate de sârguința cu care muncești și de numărul de ore din care este formată o zi.

CAPITOLUL 29

Spiritul antreprenorial

Oamenii fac investiții din două motive de bază:

1. Ca să strângă bani pentru când vor ieși la pensie
2. Ca să aibă foarte mulți bani

Deși investim din ambele motive — și ambele motive sunt importante —, se pare că cei mai mulți oameni înclină pentru primul motiv. Ei își pun banii deoparte și speră că le va crește valoarea de-a lungul timpului. Ei fac o investiție, dar speră mai degrabă să nu piardă, decât să câștige. Am întâlnit foarte mulți oameni pe care frica de a pierde îi împiedică să treacă la acțiune. Atunci când fac investiții, oamenii au nevoie să-și asculte instinctul. Dacă teama de a pierde este prea mare, în acest caz, cel mai bine pentru investitorul respectiv este să facă investiții cât mai prudent.

Dar, dacă analizezi cele mai mari averi care există în lume, vei constata că acestea nu aparțin investitorilor precauți. Marile schimbări pe plan mondial aparțin investitorilor care s-au bazat pe ceea ce tatăl meu bogat numește spiritul antreprenorial.

Una dintre poveștile mele preferate este cea a lui Cristofor Columb, marele explorator, care credea că pământul este rotund și care a avut un plan îndrăzneț, acela de a găsi o cale mai rapidă pentru a ajunge la bogățiile din Asia. Însă în acele vremuri se credea că pământul este plat. Toți spuneau că, urmându-și planul,

Columb va naviga până la marginea pământului și va cădea. Pentru a-și demonstra teoria, și anume că pământul este rotund, Columb, italian de origine, a apelat la familia regală a Spaniei și a convins-o să investească în aventura sa comercială. Regele Ferdinand și Regina Isabella i-au dat ceea ce se numește „banii în avans" și au investit în aventura sa.

Profesorul meu de istorie încerca să ne explice că acești bani erau destinați explorării, prin care s-ar fi obținut noi cunoștințe. Tatăl meu bogat însă, spunea că nu era vorba decât de o afacere riscantă și îndrăzneață pentru care era nevoie de bani. Regele și regina știau că, dacă acest antreprenor, Columb, reușea să ajungă în est, începându-și călătoria spre vest, vor obține un profit foarte mare de pe urma investiției lor. Atât Columb, cât și familia regală care l-a sprijinit, aveau cu adevărat spirit antreprenorial. Regele și regina nu au investit acei bani ca să-i piardă. Din contră, voiau să obțină și mai mulți bani. Aveau spirit de aventură, de a-și asuma riscuri, știind că exista posibilitatea să dobândească o recompensă uriașă. Acesta este spiritul care i-a determinat să investească.

De ce să începi o afacere?

Când am început să-mi formulez planurile cu ajutorul cărora urma să-mi încep afacerea cu jumătate de normă, tatăl bogat îmi vorbea cu fermitate despre spiritul cu care trebuia să încep această nouă aventură, aventura construirii unei afaceri la nivel mondial. El spunea: „Trebuie să construiești o afacere pentru a învăț cum să faci față acestei provocări. Începi o afacere pentru că este ceva palpitant, este o provocare, și trebuie să te implici cu toată ființa ta pentru a o transforma într-o afacere de succes."

Tatăl bogat voia ca eu să încep o afacere pentru a-mi descoperi spiritul antreprenorial. El spunea mereu: „Lumea e plină de oameni cu idei grozave, dar există foarte puțini oameni care au adunat averi de pe urmă ideilor lor." Așadar, el m-a încurajat să încep o afacere, orice afacere. Nu-i păsa ce produs comercializam prin afacerea mea, sau dacă mie îmi plăcea sau nu acel produs. Nu-și făcea griji că poate nu voi avea succes. Nu voia decât mă vadă pornind la drum. Astăzi, există foarte mulți oameni cu idei grozave, care însă se tem să înceapă, sau care încep o afacere, dau

faliment și renunță. De aceea tatăl bogat îl cita mereu pe Einstein: „Spiritele luminate au înfruntat adesea opoziția violentă a minților mediocre". El voia ca eu să încep orice afacere doar ca să-mi provoc mintea mediocră și, de-a lungul acestui proces, să-mi dezvolt spiritul antreprenorial. Tatăl bogat spunea: „Principalul motiv pentru care atât de mulți oameni cumpără active în loc să le creeze este că nu au apelat la spiritul lor antreprenorial, cu ajutorul căruia să transforme acele idei în averi fabuloase."

Nu începeți pentru numai 200 000 de dolari!

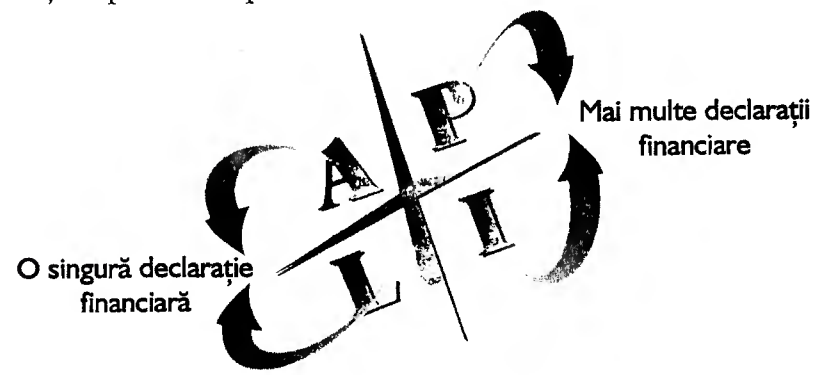
Vorbind din nou despre definiția investitorului acreditat, tatăl bogat spunea: „Tot ce trebuie o persoană să facă pentru a deveni investitor acreditat este să aibă un salariu de 200 000 de dolari. Pentru unii, e o sumă mare, dar nu e un motiv suficient ca să începi o afacere. Dacă nu-ți dorești decât un salariu de 200 000 de dolari, rămâi în cadranele A și L! Riscul este prea mare în cadranele P și I pentru o sumă atât de mică. Nu începe o afacere pentru numai 200 000 de dolari, dacă te hotărăști să-ți începi propria afacere! Riscurile sunt prea ridicate pentru un câștig atât de scăzut. Trebuie să începi pentru un profit mult mai mare! Trebuie să începi pentru milioane, poate chiar miliarde de dolari, dacă nu, mai bine nu mai începi deloc! Dar dacă te hotărăști să începi să construiești o afacere, trebuie să apelezi la spiritul tău antreprenorial."

Tatăl bogat mai spunea: „Nu există antreprenor sau om de afaceri care să aibă succes, dar care să fie sărac. Poți să fii un doctor priceput, plin de succes, dar sărac, sau un contabil de succes, dar sărac. Dar nu poți să fii un om de afaceri de succes, dar care nu are bani. Nu există decât un singur fel de om de afaceri despre care se poate spune că are succes, și acela este un om de afaceri bogat."

Lecții în percepție retrospectivă

Deseori, sunt întrebat: „Cât de mult e prea mult?" sau „Cât de mult e suficient?" De cele mai multe ori, cei care pun astfel de întrebări sunt cei care nu au construit niciodată o afacere de succes, care să le aducă foarte mulți bani. Am observat, de asemenea, că aceștia care pun astfel de întrebări se situează în cadranele A sau L.

O altă diferență dintre cei aflați de partea stângă a cadranului și cei aflați de partea dreaptă este:



Cei care se încadrează de partea stângă, de obicei nu au decât o singură declarație financiară deoarece nu au decât o singură sursă de venit. Cei din partea dreaptă au mai multe declarații financiare și mai multe surse de venit. Eu și soția mea suntem angajați ai mai multor corporații la care deținem și pachete de acțiuni. Așadar, avem declarații financiare ca persoane fizice și declarații financiare pentru afacerile noastre. Din moment ce afacerile noastre au din ce în ce mai mult succes și ne aduc sume mari de bani, nu mai avem nevoie de un venit ridicat în calitate de angajați. Mulți dintre cei care se încadrează în partea stângă a cadranului, nu știu cum este să câștigi din ce în ce mai mulți bani pentru care trebuie să muncești din ce în ce mai puțin.

Deși banii sunt foarte importanți, nu ei reprezintă motivația principală pentru a începe o afacere. Cred că răspunsul potrivit îl vom găsi, punând altfel întrebarea. E ca și când l-ai întreba pe un jucător de golf: „De ce continui să joci golf?" Răspunsul se găsește în spiritul jocului.

Deși am trecut prin mulți ani de chin, provocarea și dorința de a-mi dezvolta spiritul întreprinzător m-au făcut întotdeauna să-mi doresc să încep o afacere. Astăzi, am prieteni care și-au vândut afacerile pentru milioane de dolari. Mulți dintre ei se relaxează câteva luni și apoi o iau de la capăt. Nerăbdarea, provocarea, spiritul antreprenorial și probabilitatea că va obține un câștig mare la sfârșit sunt cele care-l fac pe omul de afaceri să meargă mai

departe. Înainte de a-mi construi afacerea cu portofele de nailon și velcro, tatăl bogat a vrut ca eu să fiu sigur că sunt cuprins de acest spirit.

Spiritul antreprenorial este un element foarte valoros pentru construirea unei afaceri de succes, specifice cadranului P. Mulți dintre oamenii bogați de astăzi, în sufletul lor, sunt cuprinși încă de spiritul antreprenorial.

ETAPA A TREIA

Cum construiești o afacere de succes?

CAPITOLUL 30

De ce să începi o afacere?

Tatăl bogat spunea:

„Există trei motive pentru care începi o afacere, pe lângă acela de a crea active:

1. „Ca să-ți aducă numerar în exces". În cartea sa *Cum să fii bogat*, J. Paul Getty afirmă că prima sa regulă este că trebuie să fii implicat în afaceri, dar în afacerile tale. El susține mai departe că nu o să devii niciodată bogat dacă lucrezi pentru altcineva.

   Unul dintre motivele pentru care tatăl bogat a început atât de multe afaceri este că avea bani în exces, de la celelalte afaceri ale sale. De asemenea, avea și timp suficient, pentru că afacerile sale necesitau o atenție minimă din partea sa. Astfel, avea și timp liber și bani în exces ca să investească în continuare în tot mai multe active scutite de impozit. De aceea a devenit bogat într-un timp atât de scurt și de aceea spunea mereu că trebuie „să-ți vezi de treburile tale!"

2. „Ca să o vinzi". Tatăl bogat a continuat spunând că problema cu slujbele este că nu poți să le vinzi, oricât de mult ai munci. Problema afacerilor din cadranul L este că piața pe care se pot vinde aceste afaceri este de obicei limitată. De exemplu, dacă un doctor stomatolog își deschide un cabinet, singura persoană care ar fi interesată să i-l cumpere este tot un doctor

stomatolog. Pentru tatăl bogat, o astfel de piață ar fi prea îngustă. El spunea: „Pentru ca un lucru să aibă valoare, trebuie să existe mult mai multe persoane care să-și dorească acel lucru, în afară de tine. Problema afacerilor din cadranul L este că, de obicei, tu ești singura persoană care-și dorește acea afacere."

Tatăl bogat spunea: „Un activ îți aduce bani în buzunar, sau poate fi vândut cu un preț mai mare decât suma pe care ai plătit-o tu, sau pe care ai investit-o. Dacă poți să construiești o afacere de succes, o să ai întotdeauna o mulțime de bani. Dacă ai învățat cum să faci acest lucru, atunci ți-ai asigurat o profesie, pe care nu mulți o pot obține."

În 1975, când învățam să vând aparate Xerox, am întâlnit un tânăr care deținea patru magazine de xeroxat în Honolulu. Era interesant de ce alesese această afacere. Când era la facultate, se ocupase de centrul de multiplicări al universității și învățase cum se conduce o astfel de afacere. După ce a terminat facultatea, nu și-a găsit nicio slujbă, așa că și-a deschis un magazin de xeroxat în centrul orașului, făcând ceea ce știa el mai bine. Curând, a ajuns să aibă patru astfel de centre de copiat în patru dintre cele mai mari clădiri de birouri din Honolulu, pentru toate având contracte pe termen lung. Apoi a primit o ofertă din partea deținătorului unui lanț mare de magazine de xeroxat, care venise în oraș, ofertă pe care nu a putut să o refuze. A luat cei 750 000 de dolari pe care acesta i i-a oferit, o sumă enormă pentru acea vreme, și-a cumpărat o barcă, i-a încredințat restul de 500 000 de dolari unui manager profesionist și a pornit să navigheze în jurul lumii. La întoarcerea sa, după un an și jumătate, deținea 900 000 de dolari datorită investițiilor managerului, așa că tânărul a plecat din nou cu barca sa, întorcându-se în insulele din Pacificul de Sud.

Eu am fost cel care i-a vândut copiatoarele și nu am primit decât comisionul meu nesemnificativ. El a construit o afacere, a vândut-o și a pornit apoi să navigheze cu barca sa. Nu l-am mai văzut după 1978, dar am auzit că se mai întoarce în oraș din când în când, își verifică portofoliul și pornește din nou la drum.

După cum spunea tatăl meu bogat: „Ca om de afaceri, nu trebuie să ai dreptate în 51% din cazuri. Trebuie să ai dreptate o singură dată." El mai spunea: „Construirea unei afaceri reprezintă calea cea mai riscantă pentru mulți oameni. Dar dacă supraviețuiești și îți îmbunătățești constant aptitudinile, ai toate șansele să devii extrem de bogat. Dacă însă eviți riscul și alegi calea cea mai sigură, rămânând de partea A și L a cadranului, s-ar putea să ai mai multă siguranță, dar, în același timp, îți vei și limita posibilitățile de câștig.

3. „Ca să o faci publică". În felul acesta considera tatăl bogat că poți să devii ceea ce el numea investitorul suprem. Construind o afacere și făcând-o publică a fost calea prin care Bill Gates, Henry Ford, Warren Buffet, Ted Turner și Anita Roddick au devenit extrem de bogați. Ei sunt acționarii care vând acțiuni, pe când noi suntem acționarii care le cumpără. Ei sunt investitori interni, pe când noi suntem în exterior, încercând să aflăm ce se petrece în interior, ce se petrece cu afacerile lor.

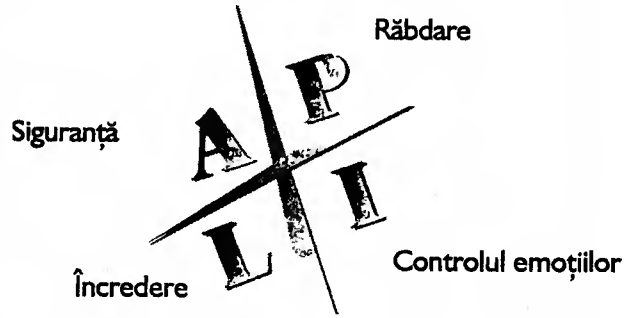
Nu ești niciodată prea bătrân și nu ești niciodată prea tânăr

Dacă cineva îți spune că nu poți să construiești o afacere pe care alții vor să o cumpere, folosește acest gând al unei minți limitate ca sursă de ambiție. E adevărat că Gates era foarte tânăr atunci când a fondat firma sa, Microsoft, dar Colonelul Sanders avea 66 când și-a început afacerea, Kentucky Fried Chicken.

În capitolele următoare vă voi prezenta ceea ce tatăl bogat numea Triunghiul P-I. Acest triunghi reprezintă un ghid pentru construirea unei afaceri. El subliniază principalele aptitudini tehnice de care aveți nevoie. Tatăl bogat spunea că este nevoie și de anumite trăsături de caracter pentru a deveni un om de afaceri de succes. Acestea sunt:

1. **Viziune**: abilitatea de a vedea ceea ce alții nu pot vedea.
2. **Curaj**: abilitatea de a trece la fapte, în ciuda îndoielii îngrozitoare.
3. **Creativitate**: abilitatea de a gândi în afara tiparelor.

4. **Abilitatea de a trece peste critici:** Nu există nicio persoană de succes care să nu fi fost criticată niciodată.
5. **Abilitatea de a nu te simți mulțumit foarte repede:** Poate fi foarte greu să înveți să nu fi mulțumit de tine însuți imediat, pentru o scurtă perioadă, în favoarea unei recompense mult mai mari și pe termen lung.



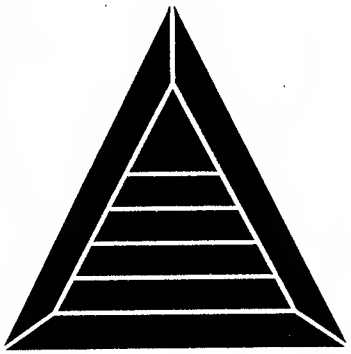
CAPITOLUL 31

Triunghiul P-I

Cheia averilor fabuloase

Următorul desen reprezintă ceea ce tatăl bogat numea Triunghiul P-I, cheia pentru a obține averi fabuloase.

Triunghiul P-I este foarte important pentru tatăl bogat, deoarece conferă o structură ideilor sale. După cum spunea de multe ori: „Există mulți oameni cu idei grozave, dar foarte puțini oameni cu averi grozave. Triunghiul P-I are puterea de a transforma idei obișnuite în averi fabuloase. Triunghiul P-I este un ghid pentru a transforma o idee într-un activ.“ Acest triunghi reprezintă acele cunoștințe de care ai nevoie pentru a avea succes de partea P și I a Cadranului Câștigurilor. De-a lungul anilor i-am modificat puțin componența.



Aveam 16 ani când am văzut pentru prima dată acest desen. Tatăl bogat l-a desenat când i-am pus următoarele întrebări:

1. „Cum se face că tu ai atâtea afaceri, când alți oameni abia se descurcă având una singură?"
2. „De ce afacerile tale se dezvoltă, când afacerile celorlalți rămân la același nivel scăzut?"
3. „Cum de ai timp liber, în timp ce alți oameni de afaceri muncesc fără întrerupere?"
4. „De ce atât de multe afaceri dau faliment atât de repede?"

Nu i-am pus toate aceste întrebări în același timp, dar acestea sunt întrebările care-mi veneau în minte atunci când mă gândeam la afacerile lui. Tatăl bogat avea 40 de ani, iar eu eram uimit cum de poate conduce diferite afaceri, toate făcând parte din domenii diferite. De exemplu, tatăl bogat avea un restaurant, un fast-food, un lanț de mici magazine, o companie de transportat marfă cu ajutorul camioanelor, o afacere de construcții imobiliare și o afacere de administrare a proprietăților. Știam că își urma planul, acela de a avea afaceri prin intermediul cărora să facă investiții profitabile, care, pentru el, erau cele din domeniul proprietăților imobiliare, dar era uimitor cât de multe afaceri putea conduce în același timp. Când l-am întrebat cum putea să înceapă, să administreze și să conducă atât de multe afaceri, în loc de răspuns, tatăl bogat a desenat Triunghiul P-I.

Astăzi, dețin părți din diferite companii, în domenii complet diferite, pentru că folosesc Triunghiul P-I drept ghid. Nu dețin la fel de multe companii ca tatăl bogat, dar, folosind aceeași formulă subliniată de Triunghiul P-I, aș putea deține mai multe, dacă aș vrea.

Explicarea Triunghiului P-I

Bineînțeles că nu putem cuprinde în această carte toate informațiile legate de Triunghiul P-I, și de care este nevoie. Ne vom limita doar la elementele sale fundamentale.

Misiunea

Tatăl bogat spunea: „O afacere are nevoie atât de o misiune spirituală, cât și de una materială, pentru a avea succes, mai ales la început." Când ne explica acest desen mie și fiului său, tatăl bogat începea cu misiunea, pentru că o considera cea mai importantă și pentru că se afla la baza triunghiului. „Dacă misiunea este clară și bine stabilită, afacerea va rezista încercărilor prin care orice afacere trece în primii 10 ani. Când afacerea se dezvoltă și pierde din vedere misiunea de la care a pornit, sau nu mai este nevoie de această misiune, afacerea începe să se prăbușească."

Tatăl bogat folosea cuvintele: „spirituală" și „materială". El spunea: „Mulți oameni încep o afacere doar ca să câștige bani. Această misiune nu e suficient de puternică. Partea materială nu-ți dă acel imbold, acea dorință și determinare care te fac să reușești. Misiunea unei afaceri ar trebui să fie satisfacerea nevoilor clienților, iar dacă nevoile acestora sunt satisfăcute, atunci afacerea va începe să aducă bani."

Când venea vorba de misiunea spirituală, tatăl bogat spunea: „Henry Ford era condus mai întâi de o misiune spirituală și apoi de una materială. Voia să facă automobilul accesibil și oamenilor obișnuiți, nu doar celor bogați. De aceea motoul său era: « Democratizarea automobilelor »." Tatăl bogat spunea în continuare: „Când ai ambele misiuni solide și în concordanță una cu cealaltă, puterea lor combinată te va ajuta să construiești afaceri uriașe."

Misiunea spirituală a tatălui bogat era strâns legată de cea materială. Misiunca sa spirituală era de a oferi locuri de muncă și oportunități de angajare oamenilor mai puțin avuți care veneau în

restaurantul său. Tatăl bogat considera că misiunea unei afaceri, deși este extrem de importantă, este greu de perceput și de măsurat. El spunea: „Fără o misiune puternică e puțin probabil ca o afacere să supraviețuiască mai mult de 5-10 ani." De asemenea, mai spunea: „La începutul unei afaceri, misiunea și spiritul antreprenorial sunt esențiale pentru ca acea afacere să supraviețuiască. Spiritul și misiunea trebuie să se păstreze cu mult după dispariția antreprenorului și după încetarea afacerii respective." Tatăl bogat mai spunea: „Misiunea unei afaceri reflectă spiritul antreprenorului. General Electric este o companie care s-a fondat grație geniului lui Thomas Edison, și a continuat să se dezvolte păstrând spiritul acestui mare inventator, continuând să creeze produse noi și inovatoare. Compania Ford Motor a supraviețuit ducând mai departe tradiția lui Ford."

În zilele noastre, spiritul lui Bill Gates este cel care determină compania Microsoft să domine piața de software. În schimb, când Steven Jobs a fost înlăturat de la conducerea companiei Apple și locul său a fost preluat de o echipă managerială din lumea corporațiilor tradiționaliste, compania s-a prăbușit într-un ritm rapid. De îndată ce Jobs a revenit la Apple, a readus cu sine și spiritul companiei, au apărut noi produse, profiturile s-au mărit, și prețul acțiunilor a crescut.

Deși misiunea unei afaceri e greu de măsurat, imposibil de văzut, și practic intangibilă, ne putem da seama care este aceasta. De exemplu, ne putem da seama când cineva încearcă să ne vândă un produs pentru a-și asigura comisionul, spre deosebire de cineva care încearcă să ne ofere ceea ce avem nevoie. Pe măsura ce în lume apar tot mai multe produse, afacerile care vor supraviețui și care vor avea succes financiar vor fi cele care-și respectă misiunea și care acoperă nevoile clienților, și nu cele care doar încearcă să-și sporească profiturile.

Compania Cashflow Technologies, Inc. pe care am creat-o împreună cu Sharon și Kim, pentru a realiza această carte și alte produse educaționale, are următoarea misiune: „Să îmbunătățească starea financiară a oamenilor". Rămânând fideli misiunii spirituale și financiare a acestei afaceri, ne-am bucurat de un enorm succes, care nu are nicio legătură cu norocul. Exprimându-ne misiunea foarte clar, am atras persoane și grupuri care au aceeași misiune. Unii oameni spun că este vorba de noroc... Eu spun că succesul nostru se datorează faptului că ne-am respectat misiunea. De-a

lungul anilor, am ajuns la convingerea că tatăl bogat avea dreptate când spunea că e foarte important ca misiunea spirituală și cea materială să fie puternice și în concordanță una cu cealaltă.

Ca să fiu sincer, nu toate afacerile mele au cele două misiuni atât de strâns legate, ca în cazul Cashflow Technologies, Inc. Alte afaceri pe care le dețin au o misiune materială mai puternică decât misiunea spirituală.

Acum îmi dau seama că afacerea mea cu portofele din nailon și velcro avea o misiune foarte diferită decât credeam eu la început. Misiunea acelei afaceri a fost de a câștiga rapid cunoștințe despre construirea unei afaceri pe plan mondial. Am reușit să-mi duc misiunea la bun sfârșit, dar a fost un proces dureros. Cu alte cuvinte, am obținut ce mi-am dorit. Afacerea s-a dezvoltat rapid, succesul a urmat imediat, furtunos, și la fel a fost și prăbușirea. Cu toate acestea, oricât de dureroasă a fost această experiență, misiunea mea fusese îndeplinită. După ce mi-am revenit și am reconstruit afacerea, am învățat ceea ce trebuia să învăț. După cum spunea tatăl bogat: „Mulți antreprenori nu devin cu adevărat oameni de afaceri decât după ce-și pierd prima afacere." Cu alte cuvinte, am învățat mai multe pierzându-mi afacerea și construind-o din nou, decât atunci când am avut succes. Cum spunea și tatăl bogat: „Școala este importantă, dar străzile te învață și mai multe." Așadar, construirea primei mele afaceri importante după ce am părăsit Forțele Marine, a fost costisitoare și dureroasă, dar cunoștințele pe care le-am acumulat sunt neprețuite. Iar misiunea afacerii a fost îndeplinită.

Observațiile lui Sharon

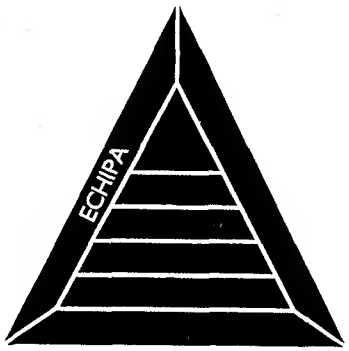
Misiunea unei afaceri te ajută să-ți păstrezi concentrarea. În primele etape ale dezvoltării, pot exista mulți factori care îți distrag atenția. Cea mai bună modalitate de a-ți regăsi drumul este să-ți amintești misiunea de la care ai pornit. Ceva îți distrage atenția, motiv pentru care nu poți să-ți duci misiunea la bun sfârșit? Dacă da, trebuie să rezolvi cât mai repede această problemă, ca să te poți concentra din nou asupra îndeplinirii misiunii.

Am observat că în zilele noastre mulți oameni devin milionari sau chiar miliardari pe loc, făcându-și compania publică printr-o OPI. De multe ori mă întreb dacă misiunea acelei companii era doar de a le aduce bani proprietarilor și investitorilor, sau dacă

acea companie mai avea și o altă misiune, de a asigura un serviciu? Mă tem că multe dintre aceste noi OPI se vor încheia cu un eșec, în cele din urmă, pentru că singura lor misiune este de a aduce sume mari de bani într-un timp foarte scurt. Și, în plus, nu trebuie să uităm că în misiunea unei companii se găsește spiritul antreprenorial.

Echipa

Tatăl bogat spunea mereu: „Afacerile sunt un sport de echipă." Apoi continua: „Investițiile sunt un sport de echipă." Și: „Problema care apare atunci când acționezi din cadranele A și L este că intri în joc singur, și joci împotriva unei echipe."



Tatăl bogat desena Cadranul banilor, pentru a ilustra ceea ce spusese:

Una dintre criticile cele mai vehemente ale tatălui bogat cu privire la sistemul de învățământ era: „În școală, elevii sunt învățați că testele se dau individual. Când încearcă să coopereze în timpul unui test, se spune că vor « să copieze »" Tatăl bogat mai spunea: „În lumea reală, oamenii de afaceri cooperează în timpul testului, și, în această lume a afacerilor, în fiecare zi se dau teste."

O lecție foarte importantă

Pentru cei care vor să construiască o afacere puternică și de succes, această lecție, a lucrului în echipă, este extrem de importantă. Ea a constituit una dintre cheile succesului meu. Afacerile și investițiile sunt sporturi de echipă și, în afaceri, în fiecare zi se dă câte un test. La școală, ca să ai rezultate bune, dădeai testul singur. În afaceri, succesul apare atunci când dai testul în echipă, nu pe cont propriu.

Cei din cadranul A și L câștigă mai puțini bani decât ar putea, sau decât ar vrea, deoarece tind să facă totul singuri. Dacă lucrează grupat, mai ales cei din cadranul A, formează un sindicat, și nu o echipă. Și același lucru se întâmplă și în prezent, în cazul doctorilor din America. Ei s-au organizat într-un sindicat profesional pentru a combate puterea unei echipe, unei echipe de afaceri, cunoscute sub denumirea de Organizația pentru Menținerea Sănătății (OMS).

Mulți investitori vor să investească astăzi pe cont propriu. Văd și citesc despre mii de oameni care fac tranzacții de o zi prin intermediul internetului. Acesta este un exemplu foarte bun de persoană care vrea să tranzacționeze cu echipe foarte bine pregătite. De aceea foarte puțini dintre ei au succes și foarte mulți ajung să-și piardă toți banii. Eu am fost învățat că, în cazul investițiilor, cel mai bine este să investești ca membru al unei echipe. Tatăl bogat spunea: „Cine vrea să facă parte din categoria investitorilor sofisticați dar și din celelalte categorii de investitori, trebuie să investească împreună cu echipa sa." Din echipa tatălui bogat făceau parte contabilii, avocații, brokerii, consilierii financiari, agenții de asigurări, și bancherii săi. Am folosit pluralul deoarece întotdeauna cerea sfatul mai multor specialiști. De câte ori lua o hotărâre, se baza pe sfatul acestora. Astăzi, și eu procedez în aceeași manieră.

Nu o barcă mare... o echipă mare

Astăzi văd mereu reclame cu un cuplu bogat care călătorește în iahtul lor spre țărmuri tropicale. Aceste reclame par să-i atragă pe toți cei care încearcă să se îmbogățească pe cont propriu. De câte ori văd astfel de reclame îmi amintesc că tatăl bogat îmi spunea: „Cei mai mulți oameni care au afaceri mici visează ca într-o zi să dețină o barcă sau un avion. De aceea nu vor avea niciodată nici barcă, nici avion. Când mi-am început prima afacere, visam să am echipa mea proprie de contabili și avocați, nu o barcă."

Tatăl bogat voia ca eu să-mi doresc o astfel de echipă, de avocați și contabili, care să se ocupe doar de afacerile mele — înainte de a visa la o barcă. Pentru a-și demonstra punctul de vedere, tatăl bogat mi-a spus să-mi prezint neînsemnata situație fiscală unui contabil din oraș. Stând la biroul lui Ron, contabil public acreditat, primul lucru pe care l-am observat a fost maldărul de dosare din fața lui. Mi-am dat seama imediat ce voia tatăl bogat să spună. Acest contabil se ocupa de încă alte 30 de afaceri, asta numai în ziua respectivă. Cum ar fi putut să acorde toată atenția afacerii mele?

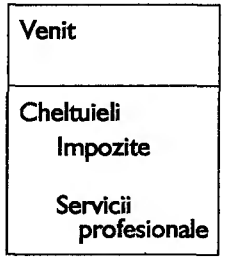
Întorcându-mă la biroul tatălui bogat în acea după-amiază, am văzut ceva ce nu mai observasem până atunci. Stând în hol, așteptând ca secretara să-l anunțe că am venit, am văzut o echipă de oameni lucrând numai pentru tatăl bogat. În biroul său lucrau contabilii lui, vreo 14 la număr. Mai avea și 5 specialiști-contabili angajați cu normă întreagă și un director financiar. De asemenea, în biroul său principal mai avea și 2 avocați cu normă întreagă. Când m-am așezat înaintea tatălui bogat, nu am spus decât: „Toți se ocupă numai de afacerea ta nu și de a altcuiva."

Tatăl bogat a încuviințat. „După cum am mai spus, cei mai mulți oameni muncesc din greu și visează să aibă barca lor într-o zi. Eu am visat să am o echipă de contabili și avocați cu normă întreagă. De aceea acum pot avea o barcă mare și timp liber. E o problemă de priorități."

Cum îți poți permite o echipă?

La seminariile pe care le predau sunt întrebat mereu: „Cum puteți plăti această echipă?" Întrebarea vine, de obicei, de la

persoane din cadranul A sau L. Din nou apare o diferență, care provine de fapt din diferența de legi și reguli dintre cadrane. De exemplu, când o persoană din cadranul A face o plată pentru servicii profesionale, tranzacția arată în felul următor:



Pentru cei din cadranele P și L tranzacția arată astfel:

De asemenea, există o diferență și între afaceriștii din cadranul P și cei din cadranul L. Cei din cadranul P nu ezită să cheltuiască bani pentru aceste servicii, deoarece sistemul de afaceri, întregul triunghi P-I, se bazează pe plata acestor servicii. Posesorii de afaceri din cadranul L, de cele mai multe ori plătesc aceste servicii din munca lor, așa că cei mai mulți dintre ei nu-și permit să angajeze o echipă cu normă întreagă, deoarece nu câștigă nici cât să-și acopere propriile nevoi financiare.

Cea mai bună educație

Dau același răspuns și atunci când mi se pun întrebări cum ar fi:

1. „Cum ați învățat atât de multe despre afaceri și investiții?"
2. „Cum aveți câștiguri atât de ridicate, cu un risc atât de scăzut?"

3. „Ce vă dă încrederea să faceți investiții pe care alții le consideră riscante?"
4. „Cum găsiți cele mai bune afaceri?"

Răspunsul meu este: „Cu ajutorul echipei mele." Echipa mea este formată din contabilii mei, avocații, bancherii, brokerii etc.

Când oamenii spun: „Construirea unei afaceri este riscantă", vorbesc din perspectiva acționării pe cont propriu, o obișnuință pe care au deprins-o la școală. În opinia mea, e riscant să nu construiești o afacere. Dacă nu începi o afacere, pierzi șansa de a acumula o experiență foarte valoroasă și de a primi cea mai bună educație din lume, cea care provine de la echipa ta de consilieri. După cum spunea tatăl bogat: „Cei care aleg calea cea mai sigură pierd ocazia de primi cea mai bună educație din lume, și irosesc timp prețios." El mai spunea: „Timpul este bunul nostru cel mai de preț, mai ales atunci când îmbătrânim."

Tolstoi spunea un lucru similar: „Cel mai neașteptat lucru care ni se întâmplă este că îmbătrânim".

Tetraedre și echipe

De multe ori sunt întrebat: „Care este diferența dintre afacerea celui din cadranul P și a celui din cadranul L?" Răspunsul meu este: „Echipa."

Cele mai multe afaceri din cadranul L sunt structurate fie ca proprietate unică, fie ca parteneriate. Ar putea fi considerate echipe, dar nu de genul celor la care mă refer eu. La fel cum cei din cadranul A se unesc în sindicate, cei din cadranul L se unesc în parteneriate. Pentru mine, o echipă trebuie să fie formată din oameni diferiți, cu abilități diferite, care își unesc forțele și lucrează împreună. Un sindicat, sau un parteneriat (de exemplu, sindicatul profesorilor, sau un parteneriat legal) este format din același tip de oameni, cu aceleași profesii.

Unul dintre cei mai buni profesori ai mei a fost profesor doctor R. Buckminister Fuller. El a început să cerceteze cu ani în urmă ceea ce el numește „corpurile universului". În cercetările lui, a descoperit că în natură nu există asemenea forme ca pătratele și cuburile. El spunea: „Tetraedrul este corpul de bază al naturii."

Privind Piramidele din Egipt încep să înțeleg ceea ce voia să spună profesorul Fuller. Pe când zgârie-norii se pot prăbuși, aceste piramide au rezistat secole la rând. Zgârie-norii s-ar prăbuși la o explozie cu dinamită, dar piramidele nici nu s-ar clinti în cazul unei explozii similare.

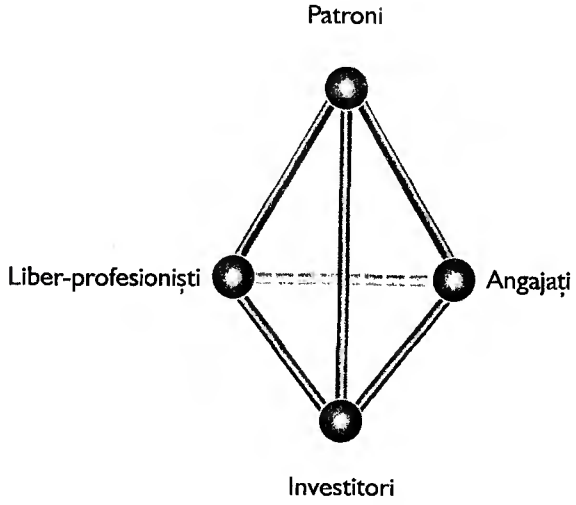
Profesorul Fuller voia să găsească cea mai stabilă structură din univers, iar aceasta s-a dovedit a fi tetraedrul.

Modele diferite

Acestea sunt reprezentări grafice ale diferitelor structuri de afaceri:

1. Reprezentarea pentru un proprietar unic:
2. Reprezentarea unui parteneriat:
3. Reprezentarea unei afaceri din cadranul P

Prefixul „tetra" înseamnă patru. Cu alte cuvinte, o structură care are patru puncte. După ce am studiat cu profesorul Fuller, am început să realizez cât de important este ca o structură să cuprindă patru elemente. De exemplu, Cadranul banilor este format din patru părți. Așadar, o structură de afaceri stabilă ar arăta în felul următor:

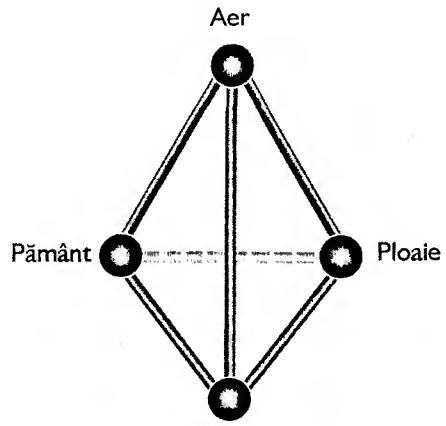


O afacere de succes va avea angajați foarte bine pregătiți. În acest caz, se poate spune că A înseamnă „excelent" și „esențial", deoarece angajații sunt responsabili pentru activitățile zilnice ale afacerii. A-ul înseamnă și „extensie", deoarece angajații sunt extensia deținătorului afacerii și reprezintă afacerea în relațiile cu clienții.

Liber-profesioniștii, sau specialiștii, fac parte din cadranul L. Aceștia sunt „specializați" într-o singură arie de expertiză. Deși nu participă la activitățile zilnice, sfaturile lor sunt foarte importante pentru ca afacerea ta să evolueze în direcția dorită.

Structura afacerii tale va avea un grad mai mare de rezistență dacă toate aceste patru elemente sunt bine legate între ele. Investitorul este cel care asigură fondurile, iar omul de afaceri lucrează cu specialiștii și angajații pentru a dezvolta afacerea și a o extinde, astfel încât investitorul să-și recupereze investiția.

O altă relație interesantă care se stabilește între patru părți, este cea dintre cele patru elemente fundamentale care alcătuiesc lumea în care trăim, considerate de strămoșii noștri ca fiind: pământul, aerul, focul și ploaia (apa). În cazul unui proprietar unic, sau al unui parteneriat, pentru ca afacerea să fie una de succes, un singur individ trebuie să țină locul tuturor celor patru elemente, lucru care este foarte dificil de realizat.



Deși întruchipăm toate cele patru elementele, fiecare dintre noi tinde mai mult spre unul dintre ele. De exemplu, elementul meu caracteristic este focul, fiind născut în zodia berbecului, guvernată

de planeta Marte. Lucrul acesta înseamnă că încep mereu lucruri noi, dar că nu reușesc să le duc la bun sfârșit. Astfel, beneficiind de toate cele patru elemente, am mai multe șanse să obțin succesul, decât dacă aș fi acționat pe cont propriu. Pe de altă parte, soția mea, Kim, are ca element caracteristic pământul. Avem o căsnicie fericită, deoarece ea mă aduce cu picioarele pe pământ, mă calmează, atât pe mine, cât și pe cei din jurul meu pe care-i supăr. Ea îmi spune mereu: „Ești ca o torță, gata oricând să se aprindă." Fără ea, compania ar fi plină de oameni supărați și nervoși. Sharon, în schimb, îndeplinește rolul aerului în această companie. Ea întreține focul, conduce compania în direcția corectă, și face ca totul să funcționeze cum trebuie. Ca director executiv al companiei noastre, Sharon are grijă ca noi patru să lucrăm în concordanță unii cu alții și să ne îndeplinim misiunea. Când Mary, managerul nostru operațional, a venit în echipa noastră, compania a cunoscut o dezvoltare bruscă. Mary completează cele patru elemente, asigurându-se că ne îndeplinim fiecare rolurile. Vreau să subliniez faptul că, pentru a forma această echipă, ne-au trebuit doi ani. Oamenii au venit și au plecat, până am ajuns la această echipă, de patru persoane, care s-a sudat foarte bine. Odată stabilizat acest model, compania a început să se dezvolte în ritm rapid și sigur.

Nu vreau să spun că aceasta este regula, dificilă, dar cu efecte rapide, pentru a avea o afacere de succes. Oricum, nu trebuie decât să priviți Piramidele din Egipt și veți avea un sentiment de putere, stabilitate și longevitate.

Doar două elemente

De multe ori glumesc, spunând că dacă puneți doar două elemente împreună, ca în cazul unui parteneriat, obțineți niște fenomene foarte ciudate. De exemplu:

1. Aer și apă = picături
2. Aer și pământ = praf
3. Apă și pământ = noroi
4. Pământ și foc = lavă sau cenușă
5. Foc și apă = aburi
6. Foc și aer = flăcări

O echipă are diferite niveluri

Ca investitor, analizez întotdeauna echipa din spatele afacerii. Dacă este o echipă slabă sau fără experiență, rareori investesc în ea.

Întâlnesc foarte mulți oameni care încearcă din greu să strângă bani pentru noul lor produs sau pentru o nouă afacere. Cea mai mare problemă cu care se confruntă aceștia este lipsa experienței și faptul că nu au o echipă cu care să colaboreze, o echipă care să inspire încredere.

Mulți oameni îmi cer să investesc în planul lor de afaceri. De cele mai multe ori îmi spun lucruri de genul: „Odată ce compania mea o să se pună pe picioare, o să o facem publică." Această afirmație mă pune pe gânduri și întreb ceea ce ar trebui să întrebați și voi dacă vă aflați într-o situație similară: „Ce persoană din echipa dumneavoastră are experiență în a face o companie publică și câte companii a făcut publice până acum?" Dacă răspunsul nu este satisfăcător, știu că persoana respectivă ține mai degrabă un discurs menit să mă convingă să investesc, decât să-mi prezinte un plan adevărat de afaceri.

Un alt aspect pe care îl analizez într-un plan de afaceri este cel legat de salarii. Dacă salariile sunt ridicate, știu că am de-a face cu oameni care vor să strângă bani pentru a-și asigura propria bunăstare. Atunci îi întreb dacă sunt dispuși să muncească gratis, sau să-și reducă salariile la jumătate. Dacă dau un răspuns slab, sau un „Nu" hotărât, îmi dau seama care era adevărata misiune a afacerii lor. Aceea de a-și asigura slujbe bine plătite.

Investitorii investesc în managementul afacerii. Ei analizează echipa din spatele afacerii și vor să vadă experiență, pasiune și devotament. Mi-e greu să cred că voi găsi devotament din partea unor persoane care nu urmăresc decât să adune bani pentru propriile lor salarii.

Câteva cuvinte despre jocurile noastre Cashflow

Multe persoane ne-au întrebat de ce nu am creat jocurile noastre educaționale, cu planșe de joc, în format electronic. Unul dintre principalele motive este faptul că vrem să încurajăm cooperarea și interacțiunea în cadrul procesului de învățare. În lumea reală, să poți să cooperezi cu cât mai mulți oameni și să-i ajuți, și nu să le faci rău, este o calitate foarte importantă.

Deși este posibil ca în viitor să realizăm un joc *Cashflow* și în varianta electronică, pentru moment, suntem mulțumiți că-i putem

încuraja pe oameni să coopereze — să se învețe unii pe alții — deoarece, cu cât îi învățăm pe alții, cu atât reținem și noi mai mult. Deja copiii noștri își petrec mare parte din viața în izolare. Petrec ore întregi singuri în fața calculatorului, se uită singuri la televizor, și susțin singuri examene. Și apoi ne întrebăm de ce sunt atât de mulți copii care nu se integrează în societate! Pentru a avea succes, trebuie să învățăm să ne înțelegem cu diferite tipuri de persoane. Din acest motiv, am păstrat *Cashflow* ca un joc care se joacă în mai mulți jucători, în jurul unei planșe. Trebuie să știm să ne comportăm și ca jucători singuri, și ca membrii ai unei echipe, deprinderi pe care trebuie să ni le perfecționăm constant.

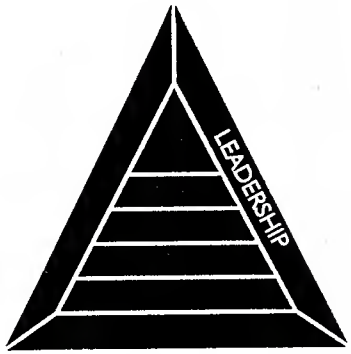
Observațiile lui Sharon

Robert a amintit în mai multe rânduri că „management este cel care atrage banii" în această lume a afacerilor. Pentru a avea succes, o afacere trebuie să beneficieze de cunoștințe adecvate în domeniile cheie.

Când nu aveți banii necesari pentru a angaja specialiștii de care aveți nevoie, puteți cere sfatul unor consilieri, și odată ce veți acumula capitalul necesar, vă veți putea construi o echipă. Veți avea mai multe șanse de succes, dacă echipa voastră managerială are o bună experiență în domeniul de activitate al afacerii voastre.

Echipa voastră include și consilierii externi. Ajutorul contabililor, consilierilor pe probleme fiscale, consilierilor financiari și avocaților este absolut necesar pentru a construi o afacere puternică, de succes. Dacă aveți afaceri imobiliare, atunci consilierii pe probleme imobiliare devin o parte foarte importantă a afacerii voastre. Deși acești consilieri pot fi „costisitori", sfatul lor vă poate aduce un profit incredibil, ajutându-vă să evitați obstacolele și să vă construiți o afacere puternică .

Toate aceste lucruri ne conduc la următoarea componentă a Triunghiului P-I: conducerea, deoarece orice echipă are nevoie de un conducător.



Conducerea

Motivul pentru care am urmat cursurile Academiei Militare și nu ale unei facultăți obișnuite este faptul că tatăl bogat mi-a recomandat să-mi dezvolt aptitudinile de conducător, dacă doream să devin afacerist. După absolvire, m-am înrolat în cadrul Forțelor Marine și am devenit pilot pentru a-mi testa abilitățile în viața reală, luptând în războiul din Vietnam. După cum spunea și tatăl bogat: „Școala este importantă, dar învățăturile pe care le deprinzi de pe străzi sunt și mai importante".

Îmi amintesc și acum vorbele comandantului detașamentului meu: „Domnilor, slujba voastră cea mai importantă este de a le cere soldaților să-și rișteviața pentru voi, pentru echipa voastră și pentru țară." De asemenea, mai spunea: „Dacă nu-i motivați să facă acest lucru, probabil vă vor împușca pe la spate. Soldații nu execută ordinele unui conducător care nu știe cum să-i conducă." Acest lucru este valabil și pentru lumea afacerilor. Cele mai multe afaceri se destramă din cauza elementelor interne, mai degrabă decât a celor din afară.

În Vietnam, am învățat că una dintre calitățile cele mai importante ale unui conducător este încrederea. Fiind pilot de elicopter și având un echipaj de patru soldați în subordinea mea, am fost nevoit să-mi încredințez viața acestei echipe și ei, la rândul lor, și-au încredințat viața în mâinile mele. Dacă această încredere era înșelată, știam că era posibil să ne pierdem viața. Tatăl bogat spunea: „Slujba unui conducător este de a scoate la iveală tot ce e

mai bun în oameni, nu să fie el cea mai bună persoană." El mai spunea: „Dacă ești cea mai inteligentă persoană din echipa ta de afaceri, atunci afacerea ta are probleme."

Când oamenii mă întreabă ce pot face pentru a-și îmbunătăți aptitudinile de conducător, eu spun mereu același lucru: „Oferiți-vă voluntar în diverse activități!" În cele mai multe companii, e chiar dificil să găsești o persoană care să dorească să preia conducerea. Cei mai mulți oameni încearcă să nu iasă în evidență, sperând că nu la ei se va apela. Eu le spun oamenilor: „Oferiți-vă să realizați diverse proiecte pentru biserică! La serviciu, oferiți-vă să preluați conducerea asupra proiectelor!" Însă doar prin munca voluntară nu veți deveni neapărat un mare lider, dar dacă acceptați criticile care vi se aduc și încercați să vă corectați, vă puteți îmbunătăți aptitudinile de conducător.

Oferindu-vă să faceți anumite lucruri vă veți putea da seama dacă sunteți sau nu un bun lider. Dacă vă oferiți să preluați conducerea, dar nu vă ascultă nimeni, mai aveți multe de învățat și multe de îndreptat. Dacă se întâmplă acest lucru, încercați să aflați diferite păreri și să cereți ajutorul pentru a vă corecta greșelile. Procedând în acest fel, veți da dovadă de una dintre cele mai importante trăsături de caracter ale unui lider. Am văzut multe afaceri cu probleme sau în pragul falimentului, deoarece liderul nu vrea să accepte părerile colegilor sau angajaților companiei. Comandantul detașamentului meu din cadrul Forțelor Marine spunea adesea: „Adevărații conducători nu s-au născut cu aptitudini de lider. Adevărații conducători vor să-și însușească astfel de aptitudini, sunt dispuși să învețe să fie lideri, ceea ce presupune că acceptă să fie corectați."

Un lider adevărat știe și când trebuie să-i asculte pe ceilalți. Am mai spus și până acum, eu nu sunt un bun afacerist sau un bun investitor, sunt de nivel mediu. Dar mă bazez pe sfaturile consilierilor mei și pe membrii echipei mele, care mă ajută să fiu un lider mai bun.

Observațiile lui Sharon

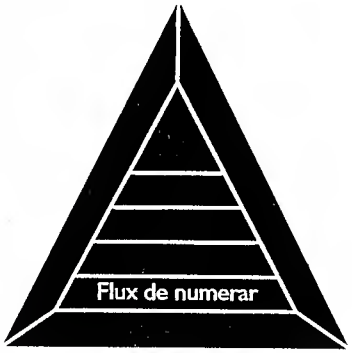
Un lider trebuie să aibă mai multe roluri: acela de vizionar, de animator și de supraveghetor.

Ca vizionar, liderul trebuie să se concentreze asupra îndeplinirii misiunii afacerii pe care o conduce. Ca animator, trebuie să insufle echipei puterea de a duce la bun sfârșit misiunea respectivă și de a prevesti și anunța succesul. Ca supraveghetor, trebuie să se ocupe de acele subiecte care distrag atenția echipei de la îndeplinirea misiunii. Iar ceea ce definește un lider adevărat este abilitatea de a acționa în momente decisive și de a se concentra în același timp asupra misiunii finale.

Cu o misiune corectă, o echipă și un lider, sunteți pe drumul cel bun pentru a vă construi o afacere de succes în cadranul P. După cum am afirmat și mai devreme, banii sunt atrași de management. Din acest moment puteți începe să atrageți bani de la investitorii externi. Pe lângă toate acestea, mai există și cinci corpuri esențiale pentru construirea unei afaceri puternice. Vom vorbi despre fiecare în cele ce urmează.

CAPITOLUL 32

Managementul fluxului de numerar



Tatăl bogat spunea: „Un bun management al fluxului de numerar este esențial pentru cei care vor să aibă o afacere de succes în cadranele P și I.“ De aceea insista ca eu și Mike să citim declarațiile financiare ale altor companii, ca să înțelegem mai bine managementul fluxului de numerar. De fapt, petrecea cel mai mult timp cu noi încercând să ne învețe cât mai multe noțiuni financiare. El spunea: „Cunoștințele financiare îți dau posibilitatea să citești cifrele, iar aceste cifre îți vor dezvălui adevărata poveste a afacerii respective, bazată pe fapte reale.“

Dacă ceri părerea bancherilor, contabililor, sau consilierilor de credite, îți vor spune că cei mai mulți oameni au o situație financiară precară pentru simplul motiv că nu au cunoștințe financiare. Am un prieten care este un contabil respectabil în Australia. Odată el mi-a

spus: „E șocant să vezi o afacere foarte bună dând faliment doar pentru că deținătorii acelei afaceri nu sunt deloc instruiți în domeniul financiar." El mai apunea: „Mulți oameni care au mici afaceri dau faliment pentru că nu cunosc diferența dintre profit și flux de numerar. Din această cauză, multe afaceri foarte profitabile se transformă în eșecuri. Oamenii nu-și dau seama că profitul și fluxul de numerar nu este unul și același lucru."

Tatăl bogat a insistat foarte mult să înțeleg importanța managementului fluxului de numerar. El spunea: „Afaceriștii trebuie să știe că există două feluri de fluxuri de numerar, dacă vor ca afacerea lor să aibă succes: fluxul de numerar real și fluxul de numerar ireal. Cunoașterea acestor două tipuri de fluxuri de numerar este cea care te face bogat sau sărac."

Jucând jocul *Cashflow, Investiții 101*, veți învăța să recunoașteți diferența dintre aceste tipuri de fluxuri de numerar. Se pare că multe persoane au învățat acest lucru jucând jocul în repetate rânduri. De aceea motoul jocului este: „Cu cât joci de mai multe ori, cu atât devii mai bogat!" Devii mai bogat deoarece începi să descoperi fluxul de numerar ireal, adesea greu de observat.

Tatăl bogat mai spunea: „Capacitatea de a conduce o afacere prin declarațiile ei financiare este una dintre însușirile care fac diferența între deținătorul unei afaceri mici și deținătorul unei mari companii."

Observațiile lui Sharon

Fluxul de numerar este pentru o afacere ca sângele pentru corpul uman. Nimic nu afectează o afacere mai mult decât incapacitatea de a plăti salariile angajaților într-o vineri. Un management al fluxului de numerar corect începe chiar în ziua în care începe și afacerea. Când am pus bazele companiei Cashflow Technologies Inc. împreună cu Robert și Kim, am stabilit să nu facem nicio achiziție, dacă nu-și găsește justificarea într-o creștere a vânzărilor. Chiar râdem deseori, amintindu-ne că la început, în 1998, am elaborat o strategie pentru creșterea vânzărilor de cărți, ca să ne putem cumpăra un copiator în valoare de 300 de dolari. Strategia noastră a dat rezultate și în decembrie 1998 am înlocuit vechiul copiator de 300 de dolari cu

unul nou, care ne-a costat 3 000 de dolari. Atenția pentru detalii de la începutul afacerii va da tonul succesului vostru.

Un bun manager al fluxului de numerar își revizuiește zilnic situația numerarului, analizând sursele de numerar și nevoile financiare pentru săptămâna viitoare, luna viitoare sau trimestrul viitor. Acest lucru îi permite să stabilească un plan prin care să asigure o cerință pentru o sumă mai mare de numerar, înainte de a se produce o criză. Acest tip de control este foarte important pentru o companie cu o creștere rapidă.

Vă vom prezenta în continuare câteva sfaturi în legătură cu administrarea fluxului de numerar, care vă vor ajuta să vă structurați afacerea. Fiecare etapă este potrivită pentru fiecare tip de afacere, indiferent dacă este vorba despre o afacere internațională, o clădire dată spre închiriat sau un stand cu hotdog.

Etapa de pornire a unei noi afaceri:

- Amânați plata propriului vostru salariu până în momentul în care există un flux de numerar generat de vânzări. În unele cazuri, s-ar putea ca acest lucru să nu fie posibil din cauza unei perioade mai lungi, necesare dezvoltării. Oricum, investitorii vă vor acorda mai mult sprijin, văzând că vă implicați în dezvoltarea afacerii „investind timpul vostru". De fapt, vă sfătuim să vă păstrați slujba cu normă întreagă și să începeți afacerea cu jumătate de normă. Amânându-vă plata salariului veți reinvesti câștigurile din vânzări, ceea ce va ajuta la dezvoltarea afacerii voastre.

Vânzări și sume de primit:

- Trimiteți facturile clienților imediat ce bunurile au fost expediate sau serviciile au fost prestate!
- Solicitați plata în avans până la stabilirea creditului! Acordați credit numai după ce a fost completată solicitarea de credit, și verificați întotdeauna referințele! Formularele standard pentru solicitarea creditelor se găsesc la magazinele cu consumabile pentru afaceri.
- Stabiliți o sumă minimă pentru comenzi înainte de a acorda un credit!
- Stabiliți penalități pentru întârzierea plăților, ca parte a condițiilor și termenelor de plată — și aplicați-le!

- Pe măsură ce afacerea voastră se dezvoltă, pentru a grăbi încasarea banilor, puteți cere clienților să trimită plata prin poștă sau direct băncii cu care colaborați.

Cheltuieli și sume de plătit:

- Mulți oameni de afaceri uită că o parte foarte importantă a managementului fluxului de numerar constă în plata propriilor facturi. Asigurați-vă că plătiți la timp facturile! Cereți termen de plată prelungit în avans! După ce ați efectuat plățile la timp două sau trei luni, cereți o prelungire a termenelor de plată! De obicei, furnizorii acordă clienților buni un credit de 30 până la 90 de zile.
- Mențineți cheltuielile de întreținere cât mai scăzute! Înainte de a face o nouă achiziție, stabiliți-vă un țel de a crește vânzările, pentru a vă acoperi această cheltuială. Păstrați fondurile primite de la investitori pentru a acoperi acele costuri legate direct de activitatea afacerii și nu le folosiți deloc, dacă este posibil, pentru cheltuieli de întreținere. Pe măsură ce cresc vânzările, puteți acoperi cheltuielile de întreținere din fluxul de numerar — dar numai dacă v-ați propus o nouă creștere a vânzărilor și ați reușit să îndepliniți acest obiectiv.

Managementul general al numerarului:

- Stabiliți-vă un plan de investiții pentru numerarul de care dispuneți pentru a-i maximiza potențialul de a aduce câștiguri!
- Stabiliți o linie de credit cu banca voastră, înainte de a avea nevoie de acest credit!
- Pentru a vă asigura că veți putea împrumuta bani atunci când veți avea nevoie, supravegheați-vă cu atenție rata lichidității (active față de pasive — trebuie să fie de cel puțin 2:1) și rata lichidității imediate (raportul dintre activele lichide și pasivele curente trebuie să fie de 1:1).
- Stabiliți modalități de control intern asupra folosirii numerarului!

— Persoanele care înregistrează chitanțele cu numerar reprezentând depozite bancare nu trebuie să se ocupe și cu înregistrarea lor în contabilitate, în sume de primit și în bilanțul contabil.

— Cecurile ar trebui andosate cu textul: „Doar pentru depozit."

— Persoanele autorizate să elibereze cecuri nu trebuie să se ocupe și cu emiterea chitanțelor, sau cu înregistrarea cheltuielilor, sau cu înregistrarea în contabilitate a sumelor de primit și în bilanțurile contabile.

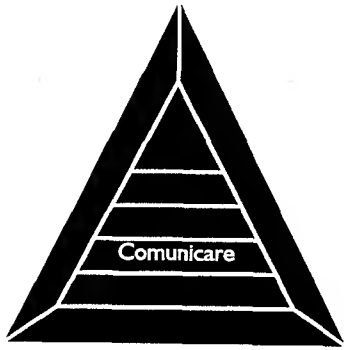
— Persoanele care verifică extrasele de cont nu ar trebui să aibă funcții legate de primirea numerarului sau de plățile efectuate prin numerar. (Contabilul extern este cel care se ocupă de aceste operațiuni.)

Deși toate acestea par foarte complicate, fiecare etapă a managementului fluxului de numerar este importantă. Cereți sfatul contabilului, bancherului și consilierului financiar personal pentru a vă ajuta în structurarea sistemului vostru de management al numerarului. Odată stabilit un sistem de management al numerarului, supravegherea continuă a acestuia este esențială. Revizuiți-vă zilnic situația numerarului și a necesităților de finanțare și pregătiți-vă din timp pentru finanțări adiționale de care ați putea avea nevoie pentru a vă dezvolta afacerea. Mulți oameni pierd din vedere managementul numerarului când afacerile lor devin profitabile. Aceasta constituie una din cauzele majore ale falimentelor. Un management corect al fluxului de numerar (și astfel al managementului cheltuielilor) este foarte important pentru a dezvolta o afacere de succes.

Aceia dintre voi care se gândesc să achiziționeze o franciză sau să se alăture unei organizații piramidale de marketing, veți vedea că mare parte a sistemului de management al numerarului vă este deja asigurat. În cazul unei francize, va fi totuși nevoie să implementați acest sistem și să îl supravegheați. Organizațiile piramidale de marketing se ocupă de managementul numerarului în numele vostru. În aceste cazuri, sediile generale ale corporației realizează operațiuni de contabilitate pentru organizația voastră și vă trimite permanent un raport cu câștigurile voastre împreună cu plata. În oricare dintre aceste situații, este important să aveți consilieri proprii, cu ajutorul cărora să vă structurați managementul fluxului de numerar personal.

CAPITOLUL 33

Managementul comunicării



Tatăl bogat spunea: „Cu cât comunici mai bine şi cu mai multe persoane, cu atât mai mult va creşte fluxul tău de numerar." Acesta este motivul pentru care managementul comunicării reprezintă următorul nivel al Triunghiului P-I.

Tatăl bogat mai spunea: „Ca să poţi comunica bine, trebuie ca mai întâi să cunoşti psihologia umană. Nu ştii niciodată ce-i poate motiva pe oameni. Doar pentru că ţie ţi se pare ceva palpitant, nu înseamnă că şi altora li se va părea la fel. Ca să poţi comunica bine, trebuie să ştii cum să-i faci pe oameni să reacţioneze. Iar oamenii reacţionează la stimuli diferiţi." El mai spunea: „Mulţi oameni vorbesc, dar numai câţiva ascultă." De asemenea, mai spunea: „Lumea e plină de produse grozave, dar banii ajung la cei care ştiu să comunice."

Mă uimeşte întotdeauna cât de puţin timp acordă oamenii de afaceri pentru a-şi îmbunătăţi aptitudinile de comunicare. Când am început în 1974 să învăţ să vând aparate Xerox din uşă în uşă, tatăl bogat, nu mi-a spus decât: „Oamenii săraci nu ştiu să comunice". Repet această afirmaţie plină de negativism cu intenţia de a vă motiva să studiaţi mai amănunţit acest vast subiect.

Tatăl bogat mai spunea: „Fluxul de numerar care este atras în afacerea ta este direct proporţional cu fluxul comunicativ pe care îl generezi." De câte ori întâlnesc o afacere care se confruntă cu probleme financiare, observ că este din cauza unei comunicări defectuoase sau a lipsei comunicării, sau a ambelor situaţii. În general, consider că există un ciclu de şase săptămâni între procesul comunicaţional şi fluxul de numerar. Adică, dacă acest proces al comunicaţiilor încetează astăzi, peste şase săptămâni vei vedea impactul pe care acest lucru îl are asupra fluxului de numerar.

Cu toate acestea, nu există numai o comunicare externă. Comunicarea internă este la fel de importantă. Analizând declaraţia financiară a unei companii, îţi poţi da seama cu uşurinţă care părţi ale afacerii comunică între ele şi care nu.

O companie publică are mai multe probleme în ceea ce priveşte comunicarea. E ca şi când ar exista două companii în cadrul uneia singure: o companie pentru public şi una pentru acţionari. Comunicarea cu ambele grupuri este de o importanţă vitală. Când aud oameni spunând: „Era mai bine dacă nu-mi făceam compania publică", îmi dau seama că de fapt au probleme de comunicare cu acţionarii.

Ca regulă generală, tatăl bogat urma un seminar de comunicare în fiecare an. Eu am continuat cu această tradiţie. Am observat că întotdeauna după ce urmez acest seminar, venitul meu creşte. De-a lungul anilor, am urmat cursuri de:

1. Vânzări
2. Sisteme de marketing
3. Realizarea de reclame, titluri, sloganuri publicitare
4. Negocieri
5. Oratorie
6. Publicitate prin e-mail
7. Susţinerea unui seminar
8. Creşterea capitalului

Dintre toate acestea, oamenii de afaceri sunt interesați cel mai mult de cursul despre moduri de creștere a capitalului. Când oamenii mă întreabă ce ar trebui să facă pentru a-și crește capitalul, eu le vorbesc de cursurile amintite mai sus, de la 1 la 7, explicându-le că pentru creșterea capitalului lor sunt necesare, într-un fel sau altul, și cunoștințe din acele domenii. Cele mai multe afaceri nu reușesc să se dezvolte deoarece oamenii de afaceri nu știu cum să facă pentru a-și spori câștigurile, și, după cum zicea și tatăl bogat: „Creșterea capitalului e sarcina cea mai importantă a unui antreprenor." Însă el nu voia să spună că un antreprenor trebuie să ceară tot timpul mai mulți bani de la investitori. Se referea la faptul că antreprenorul trebuia să asigure un flux constant al capitalului obținut de companie fie prin încasări din vânzări, fie prin marketing direct, vânzări private sau către instituții, fie de la investitori etc. Tatăl bogat spunea: „Până la construirea sistemului de afaceri, antreprenorul este cel care îi ține locul și asigură obținerea constantă a fluxului de numerar. La începutul oricărei afaceri, asigurarea fluxului de numerar este slujba cea mai importantă a omului de afaceri."

Acum câteva zile, un tânăr a venit la mine și mi-a spus:

„Vreau să-mi încep propria afacere. Ce-mi recomandați să fac înainte de a începe?"

Eu i-am dat răspunsul pe care îl dau de obicei în astfel de cazuri:

„Găsește-ți o slujbă în cadrul unei companii care are un program de pregătire în vânzări!"

El mi-a răspuns:

„Urăsc vânzările! Nu-mi place să vând și nu-mi plac nici vânzătorii! Nu vrea decât să fiu președintele unei companii și să angajez vânzători."

Când am auzit răspunsul său, i-am strâns mâna și i-am urat succes. O lecție de preț pe care am învățat-o de la tatăl meu este: „Nu-i contrazice pe cei care îți cer sfatul, dar nu sunt de acord cu el! Încheie discuția imediat și vezi-ți de treburile tale!"

Faptul că poți comunica ușor cu cât mai multe persoane, te va ajuta foarte mult în viață. Și merită să-și dezvolți continuu această aptitudine, iar eu fac acest lucru luând parte, în fiecare an, la câte un seminar. După cum tatăl bogat îmi spusese deja: „Dacă vrei să faci parte din cadranul P, primul lucru pe care trebuie să-l știi e să

comunici și să vorbești limba celorlalte trei cadrane. Oamenii din aceste trei cadrane nu sunt nevoiți să învețe un alt limbaj în afară de cel specific cadranului lor, dar acest lucru nu e valabil și pentru cei din cadranul P. Simplu spus, cea mai importantă — și posibil singura — slujbă a celor din cadranul P este să comunice cu cei din celelalte cadrane."

Recomand oamenilor să se alăture unei organizații piramidale de marketing pentru a acumula experiență în vânzări. Unele dintre aceste organizații au niște programe foarte bune de instruire în domeniul comunicării și vânzărilor. Am văzut oameni timizi, introvertiți, care au devenit bun oratori și încrezători în ei, care nu se mai temeau să fie respinși sau de ridicol. Această atitudine, hotărâtă și plină de îndrăzneală, este vitală pentru oricine vrea să facă parte din cadranul P, mai ales dacă aptitudinile lor de comunicare nu sunt încă bine definite.

Prima mea experiență în vânzări

Îmi amintesc și acum prima mea încercare de a face vânzări, pe strada de-a lungul plajei Waikiki. După ce am încercat o oră întreagă să-mi fac curaj și să bat la ușă, am intrat, în cele din urmă, într-un mic magazin cu suveniruri pentru turiști, ca să vorbesc cu proprietarul. Era un domn mai în vârstă, care văzuse mulți agenți de vânzări la început de drum, ca mine. După ce am terminat de recitat discursul memorat despre avantajele copiatorului Xerox, bâlbâindu-mă și transpirând, proprietarul a început să râdă. Oprindu-se din râs, mi-a spus: „Fiule, ești cel mai prost comis-voiajor pe care l-am văzut până acum! Dar continuă ceea ce faci pentru că o să ai o viață foarte frumoasă odată ce-ți vei depăși temerile! Dar dacă renunți, o să ajungi ca mine, stând în magazinul ăsta 14 ore pe zi, 7 zile pe săptămână, 365 de zile pe an, așteptând să intre turiștii. Îi aștept aici pentru că mi-e prea frică să ies și să fac ceea ce faci tu. Depășește-ți temerile și lumea o să ți se deschidă. Lasă-te copleșit de ele și lumea o să ți se pară mai mică în fiecare an." Și azi îi mulțumesc acelui bătrân pentru sfaturile lui.

După ce am reușit să trec peste teama de vânzări, tatăl bogat m-a sfătuit să mă alătur organizației Toastmasters, pentru a-mi depăși teama de a vorbi în fața unui public. Când mă plângeam tatălui

bogat în legătură cu această teamă, el îmi spunea: „Toți liderii mari sunt foarte buni oratori. Așa și trebuie să fie liderul unei afaceri de succes. Dacă vrei să fii un bun lider trebuie să poți vorbi în fața unui public numeros." Astăzi, pot vorbi fără probleme în fața a mii de oameni în săli de conferințe, mulțumită instruirii mele în vânzări și pregătirii în cadrul organizației Toastmasters.

Dacă vreți să începeți o afacere în cadranul A, vă recomand să dobândiți aceste două aptitudini. Mai întâi încercați să treceți peste temeri, să vă învingeți teama de a fi respins, și să învățați să comunicați valoarea produselor sau serviciilor voastre. În al doilea rând, dezvoltați-vă aptitudinea de a vorbi în fața unui public numeros și de a le menține atenția asupra ceea ce vreți să le comunicați. După cum mi-a spus tatăl bogat: „Există oratori pe care nimeni nu-i ascultă, există vânzători care nu știu să-și vândă produsele, există oameni care fac reclame și pe care nu le privește nimeni, există oameni de afaceri care nu pot aduna capitalul de care au nevoie pentru afacerea lor, și există lideri pe care nu-i urmează nimeni. Dacă vrei să ai o afacere de succes în cadranul P, ferește-te să devii unul din acești oameni!"

Prima mea carte din seria „Tată bogat", intitulată *Tată bogat, tată sărac*, a fost pe lista celor mai bine vândute cărți, realizată de prestigioasa publicație *Sydney Morning Herald* (Australia) mai bine de doi ani. În Statele Unite, a fost pe lista de bestselleruri a *The Wall Street Journal* timp de aproape nouă luni și în septembrie 1999 a fost inclusă și pe lista de bestselleruri stabilită de *The New York Times*. Când alți autori mă întreabă care este secretul meu pentru a ajunge pe astfel de liste ale celor mai bine vândute cărți, eu le răspund printr-o afirmație din *Tată bogat, tată sărac*: „Eu nu sunt un autor care scrie bine. Eu sunt un autor care vinde bine." Le mai spun că am rămas de două ori corigent în liceu pentru că nu aveam talent la scris și că nici măcar nu am sărutat o fată în timpul liceului pentru că eram prea timid. Apoi le spun ceea ce mi-a spus și mie tatăl bogat: „Oamenii care nu au succes își găsesc punctele forte și-și petrec întreaga viață făcându-și aceste calități și mai puternice, ignorându-și de cele mai multe ori slăbiciunile, până când, într-o zi, slăbiciunile lor nu mai pot fi ignorate. Oamenii de succes își descoperă slăbiciunile și le transformă în puncte forte."

De cele mai multe ori, înfățișarea unei persoane transmite mult mai multe decât cuvintele lor. Deseori, cei care vin la mine cu un plan

de afaceri sau pentru a-mi cere bani, arată ca niște șoricei care au scăpat din ghearele unei pisici. Oricât de bun ar fi planul lor, aspectul lor fizic este un element care le limitează șansele. În cazul oratoriei, se spune că limbajul corului acoperă aproximativ 55% din comunicare, tonul vocii 35% și cuvintele numai 10%. Dacă vă amintiți de Președintele Kennedy, JFK, el își folosea în proporție de 100% toate aceste elemente, și era un orator foarte puternic. Deși nu toți avem un aspect fizic atât de atractiv ca el, ne putem strădui să arătăm și să ne îmbrăcăm cât mai bine pentru a avea un discurs puternic.

Recent, am văzut o emisiune la televizor, în care mai multe persoane, unele atrăgătoare, unele mai puțin atrăgătoare, dar cu aceeași pregătire și experiență, aplicau pentru aceeași slujbă. Mi s-a părut interesant să văd că cei care arătau mai bine au primit mai multe slujbe decât cei care nu arătau chiar atât de bine.

Un prieten al meu, care face parte din consiliul de administrație al unei bănci, mi-a mărturisit că noul președinte al băncii a fost angajat datorită înfățișării sale; pentru că arată ca un președinte de bancă. Când l-am întrebat dacă era calificat pentru acel post, el nu mi-a spus decât: „E calificat prin aspectul fizic. Arată ca un președinte de bancă și vorbește ca un președinte de bancă. Consiliul se va ocupa de conducerea băncii. Vrem ca el doar să atragă noi clienți." Folosesc acest exemplu pentru cazurile în care cineva spune: „Aspectul fizic nu este important." În lumea afacerilor, aspectul fizic este un mijloc de comunicare foarte puternic. Așa cum spune o expresie veche: „Nu ai decât o șansă ca să lași prima impresie."

Diferența dintre vânzări și marketing

Discutând despre acest subiect al comunicării, tatăl bogat insista ca eu și Mike să cunoaștem diferența dintre vânzări și marketing. El spune: „Cea mai mare greșeală pe care o fac oamenii când vine vorba de comunicare este că spun « vânzări și marketing ». De aceea se confruntă cu vânzări scăzute și probleme de comunicare interne și cu investitorii." Tatăl bogat ne explica apoi că aceste două noțiuni ar trebui privite separat:

VÂNZĂRI
MARKETING

El adăuga: „Adevăratul secret al unei bune comunicări este să cunoști ce înseamnă « vânzări care depășesc activitatea de marketing » și nu să spui « vânzări și marketing »". El mai spunea: „Dacă o afacere beneficiază de o activitate de marketing puternică și convingătoare, atunci îi va fi foarte ușor să aibă vânzări. Dar dacă activitatea de marketing este foarte slabă, atunci va fi nevoie de foarte multă muncă, de bani și de timp pentru a obține vânzări".

El ne mai spune, lui Mike și mie: „Odată ce înveți să vinzi, trebuie să înveți și să desfășori o activitate de marketing. Un om de afaceri din cadranul L se pricepe de cele mai multe ori la vânzări, dar ca să ai succes ca om de afaceri în cadranul A, trebuie să fii foarte bun atât la vânzări, cât și la marketing."

Tatăl bogat desena apoi următoarea schemă:

El spunea: „Vânzările se fac individual, fiecare persoană în parte. Marketingul înseamnă vânzări care se realizează printr-un sistem." Cei mai mulți oameni de afaceri din cadranul L se descurcă la vânzările individuale. Ca să treacă însă la cadranul P, trebuie să învețe să facă vânzări prin intermediul unui sistem, care se numește marketing."

În concluzie, comunicarea este un subiect care necesită un studiu îndelungat, deoarece înseamnă mai mult decât a vorbi, a scrie, a transmite prin aspectul fizic și a demonstra. După cum mi-a spus și tatăl bogat: „Doar pentru că tu vorbești nu înseamnă că cineva te și ascultă." Când oamenii mă întreabă cu ce să înceapă, ca să-și dezvolte aptitudinile de comunicare, eu îi încurajez să-și perfecționeze mai întâi aptitudinile în vânzări individuale și cele de

oratorie. Îi sfătuiesc, de asemenea, să-și verifice cu atenție rezultatele și să accepte părerile altora. Prin procesul de îmbunătățire a comunicării, dezvoltându-vă aceste două aptitudini, veți observa că și felul în care comunicați de obicei, în activitățile zilnice, se va îmbunătăți. Și, în final, veți descoperi că, datorită acestor îmbunătățiri, și fluxul de numerar al afacerii voastre va crește.

Observațiile lui Sharon

Este foarte important ca prima impresie pe care o lăsați cuiva să fie una bună. Eforturile pe care le depuneți prin activitățile de vânzări și de marketing pot constitui de multe ori prima impresie pe care afacerea voastră o lasă potențialilor clienți. De câte ori țineți un discurs, atât pasiunea pentru produsul vostru, cât și aspectul fizic vor avea un impact de durată asupra auditoriului. De asemenea, o importanță foarte mare o au și materialele publicitare pe care le realizezi. Ele sunt o reprezentare publică a afacerii voastre.

Așa cum amintea și Robert, marketingul înseamnă a vinde printr-un sistem. Asigurați-vă întotdeauna că vă cunoașteți auditoriul și că instrumentele de marketing au fost create special pentru acesta. În orice activitate de vânzări sau marketing adăugați aceste trei elemente cheie: identificați o nevoie, oferiți o soluție și răspundeți întrebării clientului: „Eu ce câștig din asta?" cu o ofertă specială. De asemenea, este folositor să oferiți senzația de rapiditate, pe care clienții voștri să o aprecieze.

Eforturile în comunicare sunt îndreptate de cele mai multe ori către comunicarea externă, dar comunicarea internă a unei afaceri este la fel de importantă. Iată câteva exemple din fiecare categorie:

Comunicarea externă:

Vânzări
Marketing
Serviciul de relații cu clienții
Comunicarea cu investitorii
Relațiile publice

Comunicarea internă:

Împărtășirea succesului cu întreaga echipă
Ședințe regulate cu angajații
Comunicarea regulată cu consilierii
Politici legate de resursele umane

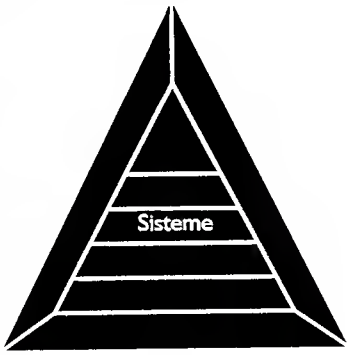
Una dintre cele mai puternice forme de comunicare, asupra căreia aveți foarte puțin control, dar care vă poate afecta afacerea, este comunicarea dintre clienții prezenți și potențialii clienți. De exemplu, succesul companiei noastre Cashflow Technologies, INC. se datorează în mare parte clienților noștri care le vorbesc și altora despre noi. Puterea acestei publicități „din vorbă-n vorbă" e nemăsurată. Ea poate conduce o companie spre succes sau spre faliment foarte repede. Din acest motiv, serviciul cu clienții este un aspect ce ține de comunicare foarte important pentru orice companie.

Când cumpărați o franciză sau vă alăturați unei organizații piramidale de marketing, sistemul de comunicare vă este deja asigurat. În plus, materialele lor comunicaționale s-au dovedit deja eficiente cu ajutorul altor deținători de franciză sau membri ai organizației. În acest caz, porniți deja cu un avantaj față de cei care încearcă să-și realizeze propriile materiale. Ei nu vor ști dacă materialele lor au succes decât atunci când le vor folosi și vor măsura rezultatele.

După cum a amintit și Robert, abilitatea de a vorbi este vitală pentru construirea unei afaceri de succes. Programele pentru dezvoltarea personală și consiliere oferite de francizele selecte și de organizațiile piramidale de marketing sunt niște ocazii extraordinare pentru a vă îmbunătăți stilul de viață.

CAPITOLUL 34

Managementul sistemelor



Corpul uman este format din mai multe sisteme. La fel și o afacere. Corpul uman conține un sistem sangvin, un sistem respirator, un sistem digestiv etc. Dacă unul din aceste sisteme nu mai funcționează, este posibil ca întreg corpul să fie mutilat, sau să moară. Același lucru este valabil și în cazul afacerilor. O afacere este un sistem complex format din mai multe subsisteme aflate în interdependență. De fapt, fiecare element al Triunghiului P-I este un sistem în sine integrat în ansamblul afacerii. Este greu să separăm aceste sisteme, pentru că ele sunt interdependente. Și, de asemenea, nu putem spune că unul este mai important decât altul.

Pentru ca o afacere să se dezvolte, fiecare sistem trebuie să fie supravegheat separat, iar un director general trebuie să se asigure că fiecare sistem funcționează la capacitatea maximă. Când citesc o declarație financiară, sunt ca un pilot care stă în carlinga unui avion și citește indicatoarele de bord ale tuturor sistemelor de funcționare.

Dacă unul dintre sisteme nu mai funcționează corect, trebuie să aplicăm imediat proceduri de urgență. Așadar, multe afaceri mici sau din cadranul L dau faliment, deoarece persoana care se ocupă de sisteme are prea multe sisteme de monitorizat și de verificat. Când unul din sisteme nu mai funcționează, ca în cazul în care fluxul de numerar a secat, toate celelalte sisteme se opresc aproape în același timp. E ca și când o persoană are gripă, dar nu se tratează. În scurt timp, face pneumonie și, dacă nu urmează un tratament imediat, sistemul imunitar al acelei persoane începe să se deterioreze.

Consider afacerile imobiliare ca niște investiții foarte bune pentru început, deoarece, în cazul lor, investitorul de nivel mediu poate să analizeze toate sistemele. Afacerea constă într-o clădire construită pe un teren — acesta este un sistem, pentru care chiriașul îți plătește chirie. Afacerile imobiliare sunt destul de stabile și inerte, astfel că, omul de afaceri aflat la început de drum, are mai mult timp la dispoziție pentru a repara lucrurile, în cazul în care ceva nu merge bine. Administrând o proprietate timp de un an sau doi, veți dobândi importante aptitudini manageriale. Când oamenii mă întreabă unde pot găsi cele mai bune investiții în proprietăți imobiliare, le răspund: „Nu trebuie decât să găsiți o afacere administrată prost, și acolo veți găsi un adevărat chilipir." Dar nu cumpărați niciodată o proprietate doar pentru că vi se pare că ar fi un chilipir, deoarece aceasta poate fi doar o deghizare bine pusă la punct pentru a masca o afacere de coșmar.

Băncile preferă să acorde credite pentru afacerile imobiliare, deoarece reprezintă niște sisteme stabile, care își mențin valoarea. Alte afaceri sunt de multe ori dificil de finanțat, deoarece nu sunt considerate sisteme stabile. Adesea, am auzit spunându-se: „Singura dată când banca îți va împrumuta bani este atunci când nu ai nevoie de ei." Eu văd altfel lucrurile. Banca îți împrumută întotdeauna bani când ai un sistem stabil și valoros, și când poți demonstra că ești capabil să restitui împrumutul.

Un bun afacerist poate administra mai multe sisteme în același timp în mod eficient, fără să devină parte din sistem. Un sistem adevărat de afaceri e ca o mașină. O mașină nu poate fi condusă numai de o singură persoană. Oricine care știe să conducă o poate face. Același lucru este valabil și pentru afacerile din cadranul P,

dar nu neapărat și pentru cele din cadranul L. În cele mai multe cazuri, persoana din cadranul L este chiar sistemul în sine.

Într-o zi, mă gândeam să deschid un mic magazin cu monede rare, de colecție, dar tatăl bogat mi-a spus: „Amintește-ți că cei din cadranul A primesc mai mulți bani de la investitori pentru că aceștia investesc în sisteme valoroase și în oamenii care pot construi astfel de sisteme! Investitorilor nu le place să investească în afaceri în care sistemul pleacă acasă când se face noapte!"

Observațiile lui Sharon

Orice afacere, indiferent dacă este mică sau mare, trebuie să aibă toate sistemele în ordine, pentru a asigura funcționarea zilnică a activităților sale. Chiar și proprietarul unic trebuie să îndeplinească diferite sarcini și să joace diferite roluri ca să-și conducă afacerea. În esență, el este întruchiparea tuturor sistemelor într-unul singur.

Cu cât ai un sistem mai bun, cu atât depinzi mai puțin de alții. Robert spunea despre firma McDonald's: „Este identică oriunde în lume — și e condusă de niște adolescenți." Lucrul acesta este posibil datorită sistemului excelent după care funcționează. McDonald's este dependent de sisteme, nu de oameni.

Rolul directorului executiv

Slujba directorului executiv este de a supraveghea toate sistemele și de a identifica punctele slabe înainte ca acestea să ducă la prăbușirea sistemului. Acest lucru poate avea diverse cauze și devine foarte periculos dacă are loc atunci când compania cunoaște o dezvoltare rapidă. Vânzările au crescut, produsul sau serviciile pe care le oferi primesc toată atenția massmediei, și deodată nu mai poți onora comenzile. De ce? De obicei, este din cauza sistemelor care nu mai pot face față solicitărilor. Nu ai avut suficiente linii telefonice libere, sau nu ai avut suficienți operatori care să răspundă la telefoane, nu ai avut capacitate de producție suficientă, sau nu ți-a ajuns timpul pentru a produce atât cât trebuia, sau nu ai avut bani suficienți pentru a realiza produsul, sau pentru a angaja ajutoare.

Oricare ar fi fost motivul, ai ratat șansa de a-ți duce afacerea la următorul nivel al succesului, deoarece unul din sisteme a cedat.

La fiecare nivel nou al dezvoltării, directorul general trebuie să înceapă o planificare a noilor sisteme care să suporte această dezvoltare, de la liniile telefonice, la limitele de creditare necesare pentru producție. Sistemele sunt cele care conduc atât managementul fluxului de numerar, cât și mijloacele de comunicare. Pe măsură ce sistemele afacerii tale se îmbunătățesc, va fi nevoie de eforturi din ce în ce mai mici din partea ta și a angajaților tăi. Dacă nu deții sisteme bine proiectate, care funcționează corespunzător, afacerea ta va solicita foarte multă muncă. Odată ce vei rezolva aceste probleme, afacerea ta se va transforma într-un activ care poate fi vândut cu ușurință.

Sisteme tipice

În continuare vă vom prezenta o listă de sisteme tipice pe care o afacere de succes trebuie să le conțină. În unele cazuri, sistemul de care aveți nevoie va fi definit puțin diferit de cel prezentat, dar totuși este necesar pentru funcționarea optimă a afacerii voastre. (De exemplu, „Sisteme pentru dezvoltarea produsului" poate fi definit ca „Proceduri pentru asigurarea serviciilor", dacă este vorba despre o companie care furnizează servicii. Deși au specific diferit, elementele de bază sunt aceleași. Ambele sisteme asigură dezvoltarea produselor sau serviciilor care, în cele din urmă, sunt oferite clienților.)

În cazul francizelor sau organizațiilor piramidale de marketing, multe din aceste sisteme sunt asigurate automat. În costul francizei sau în taxa pe care trebuie să o plătiți ca membru al organizației piramidale de marketing, veți primi un manual de funcționare, în care sunt descrise sistemele asigurate pentru afacerea voastră. De aceea afacerile acestea „gata realizate" sunt atât de atractive.

Dacă însă vreți să vă construiți propria afacere, revizuiți lista sistemelor! Deși realizați deja multe din aceste funcții, se poate să nu le fi considerat sisteme separate. Cu cât operațiunile voastre au un statut mai bine definit, cu atât mai eficientă va deveni afacerea voastră.

Sisteme necesare oricărei afaceri pentru o eficiență maximă

Sisteme de operațiuni de birou zilnice:

- Răspuns la telefon și la liniile gratuite pentru clienți
- Primirea și expedierea corespondenței
- Cumpărarea și administrarea consumabilelor și echipamentelor de birou
- Trimiterea de faxuri și emailuri
- Rezolvarea problemelor legate de primirea și expedierea diferitelor colete
- Colectarea și arhivarea informațiilor

Sisteme pentru dezvoltarea produsului:

- Dezvoltarea produsului și protejarea lui prin lege
- Dezvoltarea activității de ambalare și realizare a materialelor suplimentare (de exemplu: cataloage etc.)
- Dezvoltarea proceselor și metodelor de producție
- Dezvoltarea operațiunilor de stabilire a costurilor de producție și a prețurilor

Sisteme de producție și de inventariere:

- Alegerea vânzătorilor
- Determinarea garanțiilor oferite pentru produse și servicii
- Stabilirea prețurilor pentru produse și servicii (en detail și en gros)
- Stabilirea noilor comenzi pentru producția de inventar
- Primirea și depozitarea produselor de inventar
- Compararea produselor existente în inventar cu cele înscrise în documentele contabile

Sisteme de efectuare a comenzilor:

- Preluarea și înregistrarea comenzilor — prin poștă, fax, telefon sau internet
- Realizarea și ambalarea comenzilor
- Expedierea comenzilor

Sisteme de facturare și administrare a sumelor de primit:

- Trimiterea facturilor pentru comenzi clienților

- Încasarea plăților pentru comenzi și acordarea de credit clienților pentru plăți (sub formă de numerar, cecuri sau cărți de credit)
- Începerea procesului de recuperare a sumelor pentru care s-a depășit termenul de plată

Sisteme de servicii de relații cu clienții:
- Proceduri de inventariere a mărfurilor returnate și primire a plăților de la clienți
- Răspunsul la reclamațiile clienților
- Înlocuirea produselor cu defecțiuni și realizarea altor servicii asigurate prin garanție

Sisteme de administrare a sumelor de plată:
- Achiziționarea procedurilor și aprobărilor necesare
- Proceduri de plată pentru furnizori și stocuri
- Administrarea fondului pentru cheltuieli mărunte

Sisteme de marketing:
- Realizarea unui plan de marketing global
- Proiectarea și realizarea materialelor promoționale
- Stabilirea direcțiilor generale și analiza perspectivelor de viitor
- Crearea unui plan de publicitate
- Crearea unui plan de relații publice
- Crearea unui plan pentru corespondența directă
- Dezvoltarea și administrarea bazei de date
- Dezvoltarea și administrarea site-ului web
- Analizarea și urmărirea statisticilor de vânzări

Sisteme de resurse umane:
- Proceduri de angajare și întocmirea contractelor de muncă
- Realizarea programelor de instruire a angajaților
- Realizarea plății salariilor și întocmirea planurilor de beneficii

Sisteme de contabilitate generală:
- Administrarea contabilității prin realizarea de rapoarte zilnice, săptămânale, trimestriale și anuale
- Administrarea numerarului, asigurând împrumuturile viitoare
- Realizarea bugetului și prognozelor
- Plata impozitelor și a taxelor prin rețineri salariale

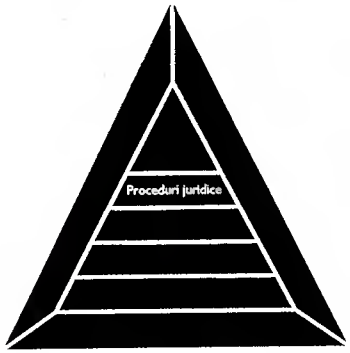
Sisteme generale:
- Proceduri de negociere, întocmire și executarea a contractelor
- Dezvoltarea și protejarea proprietății intelectuale
- Realizarea procedurilor de asigurare și acoperire financiară
- Raportul și plata impozitelor și altor taxe jurisdicționale
- Planificarea impozitelor și altor taxe jurisdicționale
- Administrarea și stocarea înregistrărilor
- Menținerea relațiilor cu investitorii și acționarii
- Asigurarea securității juridice
- Planificarea și administrarea dezvoltării financiare

Sisteme de management al spațiului fizic:
- Administrarea și proiectarea sistemelor de telefonie și electricitate
- Planificarea autorizațiilor și taxelor
- Administrarea licențelor
- Asigurarea securității fizice

Este bine să aveți un manual de organizare și funcționare în care să cuprindeți totalitatea operațiunilor efectuate în cadrul companiei. Un astfel de manual poate fi un punct de referință valoros pentru angajații voștri. Realizând acest manual veți descoperi modalități de a vă eficientiza operațiunile și de a crește profitabilitatea. De asemenea, vă veți asigura că afacerea voastră corespunde criteriilor specifice afacerilor din cadranul P.

CAPITOLUL 35

Managementul juridic



Lecția despre acest nivel al Triunghiului P-I, managementul juridic, a fost una dintre cele mai dureroase lecții pe care le-am învățat. Tatăl bogat a descoperit că afacerea mea avea un defect foarte grav: neglijasem să asigur drepturile legale pentru produsele din nailon și velcro pe care le proiectasem, înainte de a începe să le fabric. Mai exact, nu mi-am patentat produsele (pentru că am considerat că un onorariu pentru avocat de 10 000 de dolari pentru a obține un brevet e o sumă prea mare și că oricum nu era un lucru prea important pentru care să cheltuiesc atâția bani). Însă a apărut o altă companie care mi-a copiat ideea, iar eu n-am putut să fac nimic pentru a o opri.

Astăzi, sunt un adevărat propovăduitor al drepturilor de autor. Astăzi, mai ales că ne aflăm în Era Informațională, avocatul care se ocupă de apărarea drepturilor voastre de proprietate intelectuală și avocatul care se ocupă cu încheierea contractelor sunt printre

consilierii cei mai importanți, deoarece vă ajută să realizați activele cele mai valoroase. Acești avocați, dacă sunt pricepuți, vă vor proteja ideile și contractele împotriva furtului intelectual și oamenilor care și-ar fi însușit astfel câștigurile voastre.

Lumea afacerilor e plină de povești despre oameni de afaceri pricepuți, cu idei grozave, care au început să-și vândă produsele și ideile înainte de a le proteja. În cazul proprietăților intelectuale, odată ce ideea ta este expusă, devine aproape imposibil de protejat. Nu cu mult timp în urmă, o companie a realizat un program de contabilitate destinat micilor afaceri. Am cumpărat și eu acest produs extraordinar pentru afacerile mele. După câțiva ani, compania respectivă a dat faliment. De ce? Pentru că nu și-a patentat ideea și o altă companie, al cărei nume nu-l voi aminti, i-a preluat ideea, determinând-o astfel să dea faliment. Astăzi, compania care a preluat programul este un lider cunoscut pe piața de software.

Se spune că Bill Gates a devenit cel mai bogat om din lume deținând numai o idee. Cu alte cuvinte, nu s-a îmbogățit investind în afaceri imobiliare sau în fabrici. El pur și simplu a preluat informații, le-a protejat și a devenit cel mai bogat om din lume când nici nu împlinise 40 de ani. Ironia este că nici măcar nu a creat el sistemul de operare Microsoft. El doar l-a cumpărat de la alți programatori, l-a vândut companiei IBM, iar restul poveștii îl știe toată lumea.

Aristotel Onassis a devenit proprietarul unui imperiu naval cu ajutorul unui simplu document legal. El a semnat un contract cu o mare companie care îi acorda dreptul exclusiv de a transporta mărfurile acesteia peste tot în lume. Dar Onassis nu avea decât un simplu document. Nu deținea nicio navă. Însă, prin acest document, a reușit să convingă băncile să-i dea banii necesari pentru a cumpăra navele. De unde a făcut el rost de nave? Le-a achiziționat de la guvernul Statelor Unite după cel de-al Doilea Război Mondial. Guvernul Statelor Unite deținea mai multe nave tip Liberty și Victory cu care transportase materiale de război din America în Europa. Dar era o condiție. Cel care cumpăra navele trebuia să fie cetățean american, iar Onassis era grec. L-a oprit lucrul acesta? Bineînțeles că nu. Înțelegând legile specifice cadranului A, Onassis a cumpărat navele prin intermediul unei companii americane asupra căreia deținea controlul. Acesta este încă un exemplu pentru a vă demonstra că legile sunt diferite pentru cele patru cadrane.

Protejați-vă ideile!

Avocatul meu care se ocupă cu probleme de protejare a proprietății intelectuale este Michael Lechter, unul dintre cei mai buni avocați din acest domeniu. El este responsabil pentru siguranța brevetelor și mărcilor înregistrate ale Cashflow Technologies, Inc. peste tot în lume. El este soțul partenerei mele de afaceri și co-autoarei mele, Sharon Lechter. Deși este soțul lui Sharon, îi plătim același onorariu pe care îl plătesc toți clienții săi. Și indiferent cât îl plătim, valoarea pe care o aduce companiei noastre este neprețuită. El ne-a adus foarte multe câștiguri și ne-a protejat activitatea și drepturile de a câștiga în continuare, ajutându-ne în cazul unor negocieri foarte delicate. Michael este autorul unei cărți, „Manualul pentru protejarea proprietății intelectuale", în care sunt explicate diversele mecanisme de protecție. El prezintă fiecare mecanism în parte (brevete, mărci înregistrate, drepturi de autor, drepturi de proprietate intelectuală) și combinațiile în care pot fi folosite, pentru a obține cea mai bună protecție. Această carte este disponibilă pe pagina noastră de internet.

Rezumat

Multe afaceri au început și au supraviețuit printr-o simplă bucată de hârtie. Un document legal poate fi punctul de pornire al unei afaceri internaționale.

Observațiile lui Sharon

Printre activele cele mai valoroase sunt incluse și activele intangibile, cum sunt patentele, mărcile înregistrate și drepturile de autor. Aceste documente legale îți acordă o anumită protecție și drepturi de proprietate intelectuală. Așa cum a aflat și Robert în cazul afacerii sale cu portofele velcro, fără acest tip de protecție, riști să pierzi totul. Odată ce ți-ai protejat drepturile, nu numai că-i vei împiedica pe ceilalți să se folosească de ceea ce-ți aparține, dar de asemenea, poți vinde acele drepturi, sau acorda licență asupra lor, și vei primi în schimb o sumă de bani, un venit

din drepturi de autor. Acordarea licenței unei alte companii este un exemplu perfect de active care lucrează pentru tine!

Aspectele juridice se oglindesc în fiecare aspect al afacerii tale. Obținerea unor sfaturi competente în probleme juridice este un lucru foarte important nu numai atunci când pui bazele afacerii tale, ci ca parte integrantă a echipei tale. Onorariul pentru aceste sfaturi vi se poate părea foarte ridicat la început. Dar, comparându-l cu costurile cauzate de pierderea unor drepturi sau de litigiile care pot apărea, veți vedea că este mai puțin costisitor să închei contractele în modul cel mai sigur, încă de la început. Pe lângă cheltuielile financiare, trebuie să luați în considerare și costurile cauzate de timpul pierdut. În loc să vă concentrați asupra afacerii voastre, veți fi forțați să vă ocupați de problemele juridice. Acesta este un alt domeniu în care francizele și organizațiile piramidale de marketing vă ajută în afacerea voastră. Atunci când cumpărați o franciză sau când vă alăturați unei organizații piramidale de marketing, veți primi majoritatea documentelor legale pentru a vă începe și dezvolta afacerea. Astfel, nu veți economisi numai o grămadă de bani, dar și foarte mult timp, permițându-vă să vă concentrați eforturile asupra dezvoltării afacerii. Totuși, vă sfătuim să cereți și consilierilor personali să revizuiască acele documente pentru voi. Câteva din domeniile în care este bine să beneficiați de o consiliere juridică, pentru a evita potențialele probleme legale, sunt:

Administrarea generală a companiei:
- Alegerea entității afacerii
- Contracte de vânzare-cumpărare
- Licențe de afaceri
- Conformitate cu norme legale
- Contracte de închiriere sau cumpărare a locației

Legi referitoare la consumatori:
- Termeni și condiții de vânzare
- Corespondența directă
- Legi pentru siguranța produselor
- Legi pentru prezentarea reală a produselor în reclame
- Legi pentru protecția mediului

Contracte:
- Cu furnizorii
- Cu clienții pentru vânzări en gros
- Cu angajații
- Codul Comercial Uniform
- Garanții
- Jurisdicție

Proprietatea intelectuală:
- Contracte prin care angajatorul are drept de autor asupra muncii angajatului
- Contracte cu clauze de confidențialitate
- Drepturi de autor
- Drepturi de proprietate intelectuală
- Brevete
- Mărci înregistrate
- Licențe pentru proprietate intelectuală

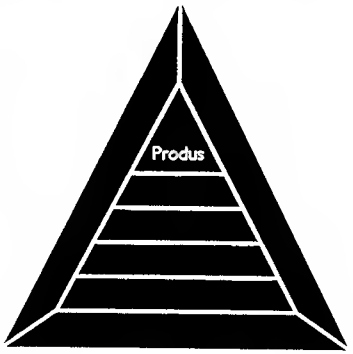
Legislația muncii:
- Aspecte legate de resursele umane
- Contracte de muncă
- Conflicte de muncă
- Administrația Pentru Sănătate și Siguranță în Muncă
- Compensații pentru angajați

Instrumente pentru valori mobiliare și datorii:
- Achiziționarea sau închirierea echipamentelor
- Documente pentru împrumuturi
- Plasamente private
- Oferte publice inițiale

Aspecte legate de acționari:
- Regulamentul intern
- Autoritatea consiliului director
- Emisiunea de acțiuni
- Fuziuni și achiziții
- Distribuirea acțiunilor filialelor către acționarii companiei

CAPITOLUL 36

Managementul produsului



Produsul unei companii, în forma sa finală în care ajunge la client, este ultimul element important al Triunghiului P-I. Poate fi atât un produs tangibil, de exemplu un hamburger, cât și un produs intangibil, cum sunt serviciile de consultanță. Este interesant de observat că atunci când evaluează o afacere, investitorii de nivel mediu se concentrează asupra produsului, mai degrabă decât asupra afacerii. Tatăl bogat considera însă că produsul este cel mai puțin important atunci când se analizează o afacere.

Mulți oameni vin la mine cu idei pentru produse noi, inovatoare. Eu însă le spun că lumea e plină de produse grozave. Oamenii îmi spun de asemenea că produsul lor este mai bun decât cele care există deja pe piață. Modul de gândire potrivit căruia cel mai important este ca produsul sau serviciul tău să fie cel mai bun, este specific celor din cadranele A sau L, pentru care performanța și calitatea superioară sunt esențiale în obținerea succesului. În schimb, pentru

cadranele P și I, cea mai importantă parte a unei noi afaceri este sistemul din spatele produsului sau ideii, la fel ca și celelalte elemente ale Triunghiului P-I. De asemenea, le spun oamenilor că putem pregăti un hamburger mai bun decât cel de la McDonald's, dar nu mulți sunt cei care pot construi un sistem de afaceri mai bun decât al celor de la McDonald's.

Sfaturile tatălui bogat

În 1974 m-am hotărât să învăț să construiesc o afacere urmând modelul Triunghiului P-I. Tatăl bogat m-a avertizat, spunându-mi: „E riscant să înveți să construiești o afacere urmând acest model. Mulți oameni încearcă, dar foarte puțini reușesc. Cu toate acestea, deși e riscant la început, dacă reușești să înveți cum să construiești o afacere, potențialul de câștiguri este nelimitat. Cei care nu sunt dispuși să-și asume riscul și nu vor să înceapă un studiu atât de aprofundat, s-ar putea să se confrunte cu un risc mai scăzut, dar la fel vor fi și rezultatele obținute de-a lungul vieții."

Îmi amintesc și acum eșecurile și succesele pe care le-am experimentat învățând să pun bazele unei afaceri solide. Îmi amintesc de sloganuri pe care le-am creat și care nu au vândut niciun produs. Îmi amintesc de broșurile pe care le-am scris și din care nimeni nu înțelegea ce voiam să spun. Și îmi amintesc ce greu mi-a fost să învăț cum să strâng fonduri și cum să cheltuiesc cu chibzuință banii investitorilor, sperând să construiesc o afacere puternică. Îmi amintesc, de asemenea, cum am fost nevoit să mă întorc la investitori și să le spun că le-am pierdut banii. Le sunt recunoscător pentru totdeauna investitorilor care m-au înțeles și mi-au spus că sunt dispuși să investească din nou, dacă mai aveam și alte investiții pentru ei. Oricum, chiar dacă am trecut prin multe, fiecare greșeală a fost o experiență neprețuită din care am tras învățăminte și prin care mi-am format caracterul. Așa cum mi-a spus și tatăl bogat, riscul inițial este mare, dar, dacă reușești să-l elimini și continui să înveți, câștigurile vor fi nelimitate.

În 1974, nu dețineam controlul asupra niciunuia dintre elementele Triunghiului P-I. Cred că mă descurcam cel mai prost în cazul managementului fluxului de numerar și managementului comunicării. Astăzi, deși nu stăpânesc la perfecție niciunul dintre aceste elemente, pot să spun că tocmai aceste două elemente le

stăpânesc cel mai bine. Dar pentru că reușesc să leg foarte bine toate aceste sectoare, companiile mele se bucură de un real succes. Ceea ce vreau să spun este că, deși la început nu stăpâneam foarte bine unele aspecte, pe care nici în stadiul actual al dezvoltării mele nu le stăpânesc la perfecție, am continuat să învăț. Vreau să-i încurajez pe cei care doresc să se îmbogățească prin această modalitate, să înceapă o afacere, să exerseze, să facă greșeli, să se corecteze, să învețe și să-și perfecționeze cunoștințele.

Privindu-i pe cei 10% dintre americani care controlează 90% din acțiunile din America și 73% din averi, înțeleg foarte bine cum au ajuns să dețină asemenea bogății. Mulți dintre ei s-au îmbogățit prin aceleași modalități ca și Henry Ford și Thomas Edison (care deținea o avere mult mai mare decât Bill Gates la aceeași vârstă). Lista mai cuprinde și nume ca Bill Gates, Michael Dell, Warren Buffet, Rupert Murdock, Anita Roddick, Richard Branson și alții, care au făcut averi în același mod. Și-au descoperit spiritul și misiunea; au construit o afacere; și au dat și altora oportunitatea de a le împărtăși visele, riscurile, la fel ca și profiturile. Și voi puteți face același lucru. Nu trebuie decât să urmați același model pe care tatăl bogat mi l-a desenat: Triunghiul P-I.

Helen Keller spunea: „Adevărata fericire nu se obține prin mulțumirea de sine, ci prin atingerea unui scop care să merite."

Observațiile lui Sharon

Produsul se află în vârful Triunghiului P-I deoarece este expresia misiunii afacerii. Reprezintă ceea ce afacerea voastră oferă clienților. Celelalte elemente ale Triunghiului P-I reprezintă baza succesului pe termen lung al afacerii voastre. Dacă știți să comunicați în forță pe piață, atunci și sistemele afacerii voastre sunt pregătite pentru a facilita producția și distribuția. Dacă fluxul de numerar al afacerii voastre e administrat corespunzător, veți reuși să vindeți cu succes produsele voastre și afacerea voastră va cunoaște o dezvoltare spectaculoasă.

Triunghiul P-I și ideile tale

Tatăl bogat spunea: „Triunghiul P-I este cel care dă formă ideilor. Cunoașterea elementelor acestui Triunghi îți permit să

realizezi active care îți vor cumpăra alte active." Tatăl bogat m-a ajutat să învăț cum să creez multe Triunghiuri P-I. Însă multe din aceste afaceri au dat faliment pentru că nu am știut cum să potrivesc toate elementele triunghiului în mod armonios. Când oamenii mă întreabă care au fost cauzele care au dus la prăbușirea afacerilor mele, le răspund că, de cele mai multe ori, acestea au constat în eșecul unuia sau mai multor sectoare ale Triunghiului P-I. În loc să fiu descurajat, cum să întâmplă cu cei mai mulți oameni care trec printr-un eșec, am continuat să exersez, la încurajările tatălui bogat, și să construiesc alte triunghiuri. În loc să-mi spună că nu voi reuși niciodată, când prima mea mare afacere a dat faliment, tatăl bogat m-a încurajat să continui și să învăț să construiesc noi triunghiuri. El mi-a spus: „Cu cât exersezi mai mult construirea acestor Triunghiuri P-I, cu atât îți va fi mai ușor să creezi active care îți vor cumpăra alte active. Dacă vei continua să exersezi, îți va fi din ce în ce mai ușor să câștigi mai mulți bani. Odată ce vei învăța cum să iei o idee și să o transformi într-o afacere prin intermediul Triunghiului P-I, oamenii vor veni și vor investi în afacerea ta, iar atunci se va adeveri și în cazul tău că nu e nevoie de bani ca să faci alți bani. Investitorii îți vor acorda bani pentru a câștiga alții, atât pentru tine, cât și pentru ei. În loc să-ți petreci întreaga viață muncind pentru bani, vei ști cum să creezi active care să-ți aducă din ce în ce mai mulți bani."

Triunghiul P-I și regula 90/10 merg mână în mână

Într-una din zilele în care tatăl bogat mă învăța despre Triunghiul P-I, a făcut un comentariu care mie mi s-a părut foarte interesant. El a spus: „Există un Triunghi P-I în fiecare dintre noi." Pentru că nu înțelegeam, l-am întrebat ce voia să spună. Și, chiar dacă mi-a dat o explicație foarte bună, a fost nevoie de ceva vreme ca să realizez cât era de adevărat ceea ce spunea. Astăzi, atunci când văd o persoană, o familie, o afacere, un oraș sau o țară care are probleme financiare, pentru mine lucrul acesta înseamnă că unul sau mai multe segmente ale Triunghiului P-I lipsesc, sau nu se sincronizează cu celelalte componente. Când una sau mai multe părți ale Triunghiului P-I nu funcționează, atunci persoana respectivă, sau familia, sau țara, se află printre cei 90% care dețin

10% din banii disponibili. Așadar, dacă voi, familia, sau afacerea voastră, aveți probleme financiare, urmăriți modelul Triunghiului P-I și vedeți ce puteți schimba sau îmbunătăți.

Rezolvarea ghicitorii Triunghiului P-I

Tatăl bogat mi-a mai dat un alt motiv pentru care ar trebui să stăpânesc Triunghiul P-I, pe care îl credeam unic. El mi-a spus: „Tatăl tău crede că banii se câștigă muncind din greu. Dar, odată ce vei stăpâni arta de a construi Triunghiuri P-I, vei descoperi că muncind din ce în ce mai puțin vei câștiga mai mult, și ceea ce construiești va deveni și mai valoros." La început nu înțelegeam ce voia tatăl bogat să spună, dar după mai mulți ani de exercițiu, am înțeles mai bine. Astăzi întâlnesc mulți oameni care muncesc din greu ca să-și construiască o carieră, avansând în ierarhia companiei în care lucrează, sau să-și construiască afacerea bazându-se pe reputația de care se bucură în profesia sa. De obicei, acești oameni aparțin cadranelor A sau L. Pentru a deveni bogat, a trebuit să învăț să realizez sisteme care să poată funcționa și fără supravegherea mea. După ce am construit și vândut primul Triunghi P-I, am înțeles în cele din urmă la ce se referea tatăl bogat când spunea că muncind mai puțin vei obține mai mulți bani. El numea acest mod de gândire „a găsi răspunsul la ghicitoarea 90/10". Dacă sunteți acel gen de persoană care muncește mereu din greu, sau cum spunea tatăl bogat „sunteți ocupat cu afacerea voastră și nu construiți nimic", atunci vă sugerez să discutați cu alte persoane, care sunt la fel de ocupate cu afacerile lor, și să analizați modul de a obține mai mulți bani fără să munciți din greu. Am observat că diferența dintre cei din cadranele A și L și cei din cadranele P și I este că primii sunt mult prea „activi". Tatăl bogat spunea: „Cheia succesului este trândăvia. Cu cât ești mai activ, cu atât mai puțini bani vei câștiga." Unul din motivele pentru care atât de mulți oameni nu pot face parte din clubul 90/10, este faptul că sunt prea „activi", când ar trebui să caute modalități noi de a câștiga mai mult, printr-un efort mai scăzut. Dacă vreți să deveniți acel gen de persoană care creează active care cumpără alte active, trebuie să găsiți modalități de a munci cât mai puțin, și de a avea câștiguri cât mai mari. După cum spunea tatăl bogat: „Cheia succesului este trândăvia". De aceea el a putut crea atâtea active care

i-au cumpărat alte active. Nu ar fi reușit niciodată acest lucru dacă ar fi fost ca tatăl meu adevărat, care era un om foarte muncitor.

Rezumatul cunoștințelor despre Triunghiul P-I

Triunghiul P-I reprezintă un sistem format din mai multe subsisteme — susținut de o echipă condusă de un lider — funcționând împreună pentru realizarea aceleiași misiuni. Dacă unul dintre membrii echipei este slab sau nesigur pe sine, atunci întreaga echipă poate fi în pericol. Aș dori să subliniez trei aspecte importante referitoare la Triunghiul P-I.

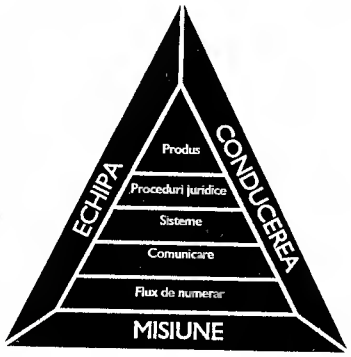
1. Managementul este întotdeauna cel care atrage banii. Dacă una din funcțiile managementului aparținând celor cinci niveluri este slabă, atunci și afacerea în sine va fi slabă. Dacă voi înșivă aveți dificultăți financiare, sau nu aveți excesul de numerar pe care vi-l doriți, puteți să descoperiți punctul (sau punctele) slab care cauzează aceste probleme, analizând situația fiecărui nivel. Odată ce v-ați identificat punctele slabe, cel mai bine este să le transformați în puncte forte, sau să angajați pe cineva care deține calitățile necesare pentru a face acest lucru.
2. Unele dintre cele mai bune afaceri și investiții sunt cele pe care le ignorați. Dacă unul din cele cinci niveluri ale unei afaceri este slab, iar managementul nu este pregătit să remedieze situația, este bine să evitați acea investiție. De prea multe ori, analizând cele cinci niveluri ale Triunghiului P-I cu echipa de management în care voiam să investesc, am avut multe discuții în contradictoriu. Când oamenii de afaceri sau echipele care se ocupă de o afacere știu că unul din niveluri este deficitar, au tendința să se apere și să evite să-ți răspundă la întrebări. Dacă văd că aceștia devin defensivi, în loc să-și dorească să găsească și să corecteze punctele slabe, de cele mai multe ori renunț să investesc în afacerea respectivă. Pe unul din pereții casei mele este o fotografie a unui porc pe care am făcut-o în Fiji. Sub această fotografie este scris: „Nu învăța porcii să cânte! Îți pierzi vremea și enervezi porcii.“ Există prea multe investiții profitabile în lume ca să-ți pierzi vremea învățând porcii să cânte.

3. Calculatorul și conexiunea la internet fac Triunghiul P-I mai accesibil și ușor de administrat pentru oricine. În discursurile mele, spun mereu că nu a fost niciodată mai ușor să ai acces la averi nemăsurate. În Era Industrială aveai nevoie de milioane de dolari ca să construiești o fabrică de mașini. Astăzi, cu un calculator uzat, în valoare de 1 000 de dolari, ceva inteligență, o linie telefonică și câteva cunoștințe despre fiecare din cele cinci niveluri ale Triunghiului P-I, lumea întreagă este a ta.

Dacă totuși doriți să vă construiți o afacere pe cont propriu, niciodată nu au existat mai multe oportunități de a avea succes ca în prezent. De curând am cunoscut un tânăr care și-a vândut mica afacere pe internet unei companii majore de software pentru 28 de milioane de dolari. El nu mi-a spus decât: „Am făcut 28 de milioane de dolari la 28 de ani. Oare cât o să fac la 48 de ani?“

Observațiile lui Sharon

Dacă doriți să deveniți un antreprenor care știe să construiască afaceri de succes, sau care investește în astfel de afaceri, trebuie ca toate sistemele Triunghiului P-I să fie puternice și să interacționeze foarte bine unele cu celelalte. Dacă veți reuși acest lucru, afacerea voastră va prospera și se va extinde. Vestea cea bună este că, dacă lucrați cu o echipă, nu trebuie să fiți expert în fiecare nivel al Triunghiului P-I. Nu trebuie decât să fiți parte dintr-o echipă, să aveți o viziune clară, o misiune puternică și un curaj de fier!

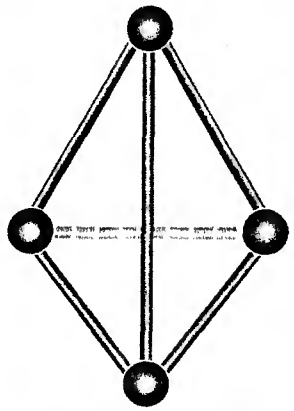


De la Triunghiul P-I la tetraedrul afacerii

O afacere cu o misiune clară, un conducător hotărât și o echipă unită și bine pregătită, începe să prindă formă, odată ce elementele Triunghiului P-I se îmbină armonios. Acesta este momentul în care Triunghiul P-I capătă dimensiuni tridimensionale și se transformă într-un tetraedru.

Elementul final îl constituie integritatea. Noțiunea de integritate înseamnă plenitudine, totalitate, dar și perfecțiune și rezistență. Sensul cel mai des folosit pentru integritate este onestitate sau sinceritate. Deși toate aceste definiții par diferite, ele se referă la același lucru.

O afacere condusă cu onestitate și sinceritate, și construită pe baza principiilor Triunghiului P-I , va deveni completă, perfectă și rezistentă.



Afacerea ta

ETAPA A PATRA

Cine este investitorul sofisticat?

CAPITOLUL 37

Cum gândește un investitor sofisticat

„Acum că ai înțeles ce înseamnă un Triunghi P-I, crezi că ești pregătit să construiești o afacere?“ m-a întrebat tatăl bogat.

„Da, cu siguranță. Chiar dacă mă simt puțin intimidat, am răspuns eu. Sunt foarte multe lucruri pe care trebuie să le țin minte.“

„Asta și trebuie, Robert! Odată ce vei reuși să construiești prima afacere de succes, vei putea construi nenumărate astfel de afaceri. Vei ști, de asemenea, cum să analizezi alte afaceri din exterior, înainte de a te decide dacă să investești sau nu în acele afaceri.“

„Încă mi se pare o misiune imposibilă,“ am răspuns.

„Poate ți se pare imposibil pentru că tu vrei să construiești afaceri uriașe,“ a continuat tatăl bogat.

„Bineînțeles că asta vreau să fac. Doar vreau să devin bogat, am răspuns eu, cu hotărâre.“

„Pentru a învăța să folosești elementele Triunghiului P-I trebuie să începi cu o afacere mică. Chiar și o afacere care constă într-un stand cu hotdog sau o casă mică de închiriat, are nevoie de propriul Triunghi P-I. Fiecare componentă a Triunghiului P-I se aplică până și celei mai mici afaceri. O să faci și greșeli. Dar dacă înveți din acele greșeli, vei putea să construiești afaceri din ce în ce mai mari. De-a lungul acestui proces, o să devii un investitor sofisticat.“

„Deci învățând să construiesc o afacere o să devin un investitor sofisticat?" am întrebat. „Doar de atât am nevoie?"

„Dacă înveți ceea ce trebuie de-a lungul acestui proces, și reușești să construiești afaceri de succes, atunci vei deveni un investitor sofisticat," a continuat tatăl bogat, aducându-și carnețelul. „Primul milion de dolari e mai dificil de câștigat. După ce câștigi primul milion, următoarele zece milioane le vei face foarte ușor. Să vorbim despre ceea ce are nevoie un om de afaceri sau un investitor de succes pentru a deveni un investitor sofisticat!"

Cine este investitorul sofisticat?

„Un investitor sofisticat este un investitor care înțelege fiecare din cele zece tipuri de control. El înțelege, și profită, de avantajele situării de partea dreaptă a cadranului. Să analizăm fiecare tip de control în parte, ca să înțelegi mai bine cum gândește un investitor sofisticat! a spus tatăl bogat.

Cele 10 tipuri de control

1. Controlul asupra propriei persoane
2. Controlul asupra ratei venit/cheltuieli și active/pasive
3. Controlul asupra managementului investițiilor
4. Controlul asupra impozitelor
5. Controlul asupra momentului în care trebuie să vinzi sau să cumperi
6. Controlul asupra tranzacțiilor realizate prin intermediul brokerilor
7. Controlul asupra E-T-C (entități, timp, caracteristici)
8. Controlul asupra termenilor și condițiilor înțelegerilor
9. Controlul asupra accesului la informații
10. Controlul asupra dăruirii banilor, filantropiei, redistribuirii banilor.

„Este important să înțelegi că un investitor sofisticat poate să aleagă să nu devină investitor intern sau investitor suprem, dar în schimb, cunoaște toate beneficiile pe care fiecare tip de control i le poate aduce, a continuat tatăl bogat. Cu cât deține mai multe tipuri de control, cu atât investițiile lui vor fi mai lipsite de riscuri.

Tipul de control al investițiilor nr. 1:

Controlul asupra propriei persoane

„Ca investitor, cel mai important control pe care trebuie să-l ai este controlul asupra propriei persoane."

Deținerea acestui control îți poate determina succesul ca investitor și, de aceea, prima etapă a acestei cărți este dedicată modalităților de a obține controlul asupra propriei persoane. Tatăl bogat spunea mereu: „Nu investiția este riscantă, investitorul este cel care aduce elementul de risc!"

Mulți dintre noi am învățat la școală să devenim salariați. Atunci nu exista decât un singur răspuns bun, iar greșelile erau inacceptabile. În școală nu am fost familiarizați cu termenii financiari. De aceea este nevoie de foarte mult timp și de multă muncă pentru a-ți schimba modul de gândire și a te pregăti în domeniul financiar.

Un investitor sofisticat știe că există mai multe răspunsuri corecte, că înveți cel mai bine din greșelile pe care le faci și că fără o bună pregătire în domeniul financiar nu vei avea niciodată succes. El știe să-și întocmească propria declarație financiară și își dă seama că fiecare decizie pe care o ia în legătură cu banii lui îi va modifica structura acestei declarații financiare.

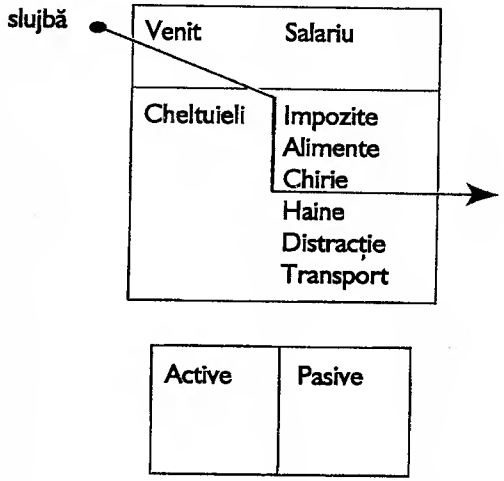
Ca să devii bogat, trebuie să înveți să gândești ca cei bogați.

Tipul de control al investițiilor nr. 2:

Controlul asupra ratei venit/cheltuieli și active/pasive

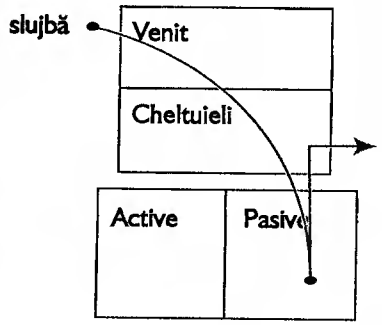
Acest tip de control se obține prin pregătire în domeniul financiar. Tatăl bogat m-a învățat să deosebesc cele trei direcții ale fluxului de numerar în cazul celor săraci, în cazul celor de nivel mediu și în cazul celor bogați. Încă de la o vârstă fragedă m-am hotărât ca direcția fluxului de numerar specifică celor bogați era ceea ce-mi doream pentru mine.

Direcția fluxului de numerar în cazul unei persoane sărace:



Cei săraci își cheltuiesc și ultimii bani — nu au active și nici datorii.

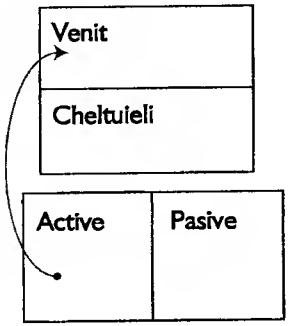
Direcția fluxului de numerar în cazul unei persoane din clasa de mijloc:



Persoanele din clasa de mijloc acumulează mai multe datorii pe măsură ce încep să aibă succes. O mărire de salariu îi ajută să obțină un împrumut mai mare de la bancă, pe care-l cheltuiesc pe lucruri personale, cum ar fi o mașină mai mare, case de vacanță, iahturi și rulote. Salariul lor este folosit pentru a-și **acoperi** cheltuielile de întreținere și pentru a-și plăti datoriile.

Pe măsură ce venitul lor se mărește, și datoriile lor devin din ce în ce mai mari. Această situație se numește „Traiectoria Rutinei".

Direcția fluxului de numerar pentru cei bogați:



Cei bogați dețin active care muncesc pentru ei. Dețin deja controlul asupra cheltuielilor lor și se concentrează asupra procurării sau creării activelor. Prin afacerile lor își acoperă majoritatea cheltuielilor și au foarte puține, sau nu au deloc, datorii personale.

Fluxul vostru de numerar poate fi o combinație între aceste trei modele. Ce poveste spune declarația voastră financiară? Dețineți controlul asupra cheltuielilor?

Cumpărați active, nu pasive!

Investitorul sofisticat cumpără active care îi aduc bani în buzunar. Este atât de simplu.

Transformarea cheltuielilor personale în cheltuieli de afaceri

Investitorii sofisticați știu că afacerilor le este permis să deducă anumite cheltuieli, necesare pentru desfășurarea lor, din impozitul pe venit. Ei își analizează cheltuielile și transformă cheltuielile lor personale, care nu sunt deductibile, în cheltuieli de afaceri deductibile, de câte ori acest lucru este posibil. Trebuie avut în vedere faptul că nu toate cheltuielile pot fi deductibile.

Revizuiți-vă cheltuielile, atât cele personale, cât și cele ale afacerii voastre, împreună cu consilierul financiar și cu cel pe probleme fiscale, pentru a putea găsi o modalitate de a maximiza scutirile de impozit la care aveți dreptul prin intermediul afacerii voastre! Câteva

dintre cheltuielile personale care pot fi considerate cheltuieli de afaceri sunt:

Cheltuieli personale	Cheltuieli de afaceri	Justificare
Calculatorul	Echipament de afaceri	Utilizat pentru desfășurarea afacerii
Telefonul mobil	Echipament de afaceri	Utilizat pentru a contacta clienții
Mesele la restaurant	Mese de afaceri	Notați scopul de afaceri și persoanele cu care ați luat masa
Cheltuieli medicale	Deducerea serviciilor medicale	Adoptați un plan pentru deducerea serviciilor medicale
Taxe de școlarizare	Studii profesionale	Sunteți autorizați pentru afacerea voastră
Cheltuieli pentru locuință	Biroul este în locuință	Urmăriți indicațiile-legale — determinați cheltuielile pentru locuință și deduceți-le pe acelea corespunzătoare suprafeței biroului de acasă.

Acestea sunt doar câteva exemple de cheltuieli de afaceri deductibile de la plata impozitelor pe venit. Aceleași cheltuieli nu sunt deductibile și în cazul angajaților. Este necesar să justificați aceste cheltuieli și să arătați că au fost realizate în beneficiul afacerii. Ce cheltuieli personale pe care le aveți în prezent credeți că ar putea fi considerate cheltuieli de afaceri deductibile dacă ați deține o afacere?

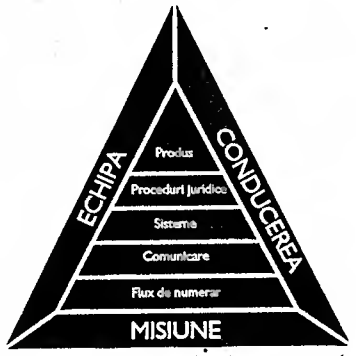
Tipul de control al investițiilor nr. 3:

Controlul asupra managementului investițiilor

Un investitor intern care deține o parte suficientă din pachetul de acțiuni, astfel încât să poată influența deciziile managementului, înseamnă că deține acest tip de control. Investitorul poate deține

toate acțiunile, sau doar o parte din ele, suficient cât să-i permită să ia parte la procesul decizional.

Aptitudinile deprinse prin construirea unei afaceri de succes utilizând Triunghiul P-I sunt esențiale pentru acest investitor.



Odată ce va avea aceste cunoștințe, va putea analiza mai bine eficiența managementului potențialelor investiții. Dacă echipa managerială se dovedește a fi competentă și de succes, investitorul se va simți mai în siguranță să-și investească fondurile în afacerea respectivă.

Tipul de control al investițiilor nr. 4:

Controlul asupra impozitelor

Investitorul sofisticat cunoaște legile fiscale, fie pentru că le-a studiat, fie pentru că a cerut sfatul consilierilor. Partea dreaptă a Cadranului Câștigurilor oferă anumite avantaje din punctul de vedere al plății impozitelor, pe care investitorul sofisticat le folosește cu înțelepciune, fie pentru a-și reduce impozitele, fie pentru a obține amânarea acestora pe cât posibil.

În Statele Unite cei din partea dreaptă a cadranului se bucură de multe avantaje fiscale, care nu sunt accesibile celor din partea stângă. Trei avantaje specifice sunt:

1. Impozitele pentru „Asigurarea socială" (ajutorul social în Statele Unite, impozitul pentru asigurarea medicală, impozitul pentru ajutorul de șomaj și venitul persoanelor cu dizabilități, ca să amintesc doar câteva), NU se aplică venitului pasiv și venitului provenit dintr-un portofoliu de investiții (adică celor din partea dreaptă a Cadranului banilor) dar se aplică pentru venitul câștigat prin muncă (partea stângă a Cadranului banilor).
2. Este posibil să amânați plata impozitelor, poate chiar și pe timp nelimitat, folosind legile referitoare la deținerea proprietăților imobiliare sau unei afaceri (un exemplu l-ar constitui un plan de împărțire a profitului, sponsorizat de compania voastră).
3. Societățile C pot face plăți pentru acoperirea anumitor cheltuieli înainte de plata impozitelor, cheltuieli pentru care cei din cadranul A trebuie să plătească din salariul rămas după plata impozitelor.

Investitorii sofisticați știu că fiecare țară, stat și provincie are diferite legi cu privire la impozite și sunt pregătiți să-și mute afacerile în regiunile care le oferă cele mai multe avantaje.

Dându-și seama că plata impozitelor reprezintă cea mai mare parte a cheltuielilor celor din cadranele A și L, investitorii sofisticați încearcă să-și reducă veniturile, astfel încât venitul impozabil să se reducă și el, crescând în același timp fondurile pentru investiții. Analizați exemplul prezentat la Tipul de control nr. 7!

Tipul de control al investițiilor nr. 5:

Controlul asupra momentului în care trebuie să vinzi sau să cumperi

Investitorul sofisticat știe cum să facă bani și atunci când bursa este în urcare, și când este în cădere.

Atunci când construiește o afacere, investitorul sofisticat are foarte multă răbdare. Eu numesc această răbdare „mulțumire întârziată". Un investitor sofisticat înțelege că adevărata recompensă financiară apare atunci când investiția sau afacerea devine profitabilă și poate fi vândută sau făcută publică.

Tipul de control al investițiilor nr. 6:

Controlul asupra tranzacțiilor realizate prin intermediul brokerilor

Investitorul sofisticat, acționând ca un investitor intern, poate decide modul în care investiția sa va fi vândută sau va fi extinsă.

Ca investitor în alte companii, din exterior, investitorul sofisticat urmărește cu atenție evoluția investițiilor sale și-i cere brokerului să cumpere sau să vândă.

Astăzi sunt mulți investitori care se bazează pe brokerii lor pentru a le spune când să cumpere și când să vândă. Acești investitori nu fac parte din categoria investitorilor sofisticați.

Tipul de control al investițiilor nr. 7:

Controlul asupra E-T-C (entități, timp, caracteristici)

„În afară de controlul asupra propriei persoane, controlul asupra E-T-C este cel mai important," spunea tatăl bogat de multe ori. Pentru a deține controlul asupra entității, timpului și caracteristicilor venitului, trebuie să înțelegeți foarte bine legile cu privire la societăți, legile valorilor mobiliare și legea fiscală.

Tatăl bogat înțelegea cu adevărat beneficiile pe care le avea dacă alegea entitatea potrivită pentru afacerea lui, sfârșitul de an contabil potrivit, și dacă își transforma cât mai mult din venitul câștigat prin muncă în venit pasiv și venit obținut dintr-un portofoliu. Pe lângă acest lucru, faptul că știa să citească declarații financiare și „să gândească în termenii declarațiilor financiare", l-a ajutat pe tatăl bogat să-și ridice mult mai repede imperiul financiar.

Pentru a demonstra importanța planificării E-T-C, vă prezentăm mai multe studii de caz, cu privire la situația financiară a unui cuplu, James și Cathy.

CAZUL NR. 1

James și Cathy sunt proprietarii unui restaurant.

Forma de organizare a restaurantului este de proprietate unică.

James și Cathy au doi copii.

Venitul net obținut din administrarea restaurantului este de 60 000 de dolari.

James și Cathy au o singură declarație financiară.

Declarația financiară a lui James și Cathy

Venit	
Venitul net din afaceri (după ce a fost plătită ipoteca restaurantului și după amortizarea în valoare de 120 000 de dolari)	60 000 de dolari
Cheltuieli	
Impozit pentru asigurările sociale	9 200 de dolari
Impozit pe venit	5 000 de dolari
Total impozite	14 000 de dolari
Ipoteca pe casă	10 200 de dolari
Cheltuieli de întreținere	
Utilități	3 000 de dolari
Auto	3 000 de dolari
Alimente	12 000 de dolari
Asigurare de sănătate	8 000 de dolari
Cheltuieli juridice și de contabilitate	2 000 de dolari
Taxe școlare	1 000 de dolari
Acțiuni caritabile	1 000 de dolari
Total cheltuieli de întreținere	40 200 de dolari
Fluxul de numerar net	5 600 de dolari

Active	Pasive
Clădirea restaurantului	Ipoteca pe casă
Anexele restaurantului	Ipoteca pe restaurant

CAZUL NR. 2

James și Cathy cer ajutorul consilierului financiar și consilierului pe probleme fiscale, pentru a-și structura afacerea astfel încât

să-și maximizeze fluxul de numerar și să reducă pe cât posibil impozitele pe care trebuie să le plătească.

James și Cathy au două societăți: una din ele deține restaurantul, și cealaltă deține clădirea în care este amenajat restaurantul.

James este managerul general al ambelor societăți.

James și Cathy au doi copii.

James și Cathy au trei declarații financiare care le influențează situația financiară.

Cum i-au ajutat pe James și Cathy sfaturile consilierului financiar și cele ale consilierului pe probleme fiscale?

Prin realizarea unei structuri formate din două societăți:

1. James și Cathy pot transforma anumite cheltuieli personale în cheltuieli de afaceri legitime (de exemplu: cheltuielile cu asigurarea de sănătate, cheltuielile juridice și de contabilitate, taxele de școlarizare și deducerile fiscale pentru biroul de acasă și pentru utilizarea mașinii în interes de serviciu).
2. Au reușit să reducă suma reprezentând totalul impozitelor cu 7 885 de dolari.
3. Au reușit să depună 12 000 de dolari într-un fond de pensii.
4. Au reușit să facă ceea ce am amintit la punctele 2 și 3 chiar dacă și-au redus venitul personal la zero.
5. Și-au protejat activele personale atribuind operațiunile afacerii lor celor două societăți, una deținută 100% de James și cealaltă deținută 100% de Cathy.

Să vedem cum au reușit să realizeze toate acestea!

Declarația financiară a lui James și Cathy

Venit	
Salariul managerului general	
Restaurantul	20 000 de dolari
Societatea imobiliară	10 000 de dolari
Deducerea cheltuielilor cu biroul	1 000 de dolari
Deducerea cheltuielilor cu transportul auto	1 000 de dolari
Venitul total	32 000 de dolari
Cheltuieli	
Impozit pentru asigurările sociale	2 300 de dolari
Impozit pe venit	1 500 de dolari
Total impozite	3 800 de dolari *
Ipoteca pe casă	10 200 de dolari
Cheltuieli de întreținere	
Utilități	3 000 de dolari
Auto	3 000 de dolari
Alimente	12 000 de dolari
Total cheltuieli de întreținere	28 200 de dolari
Fluxul de numerar net	0 dolari

Active	**Pasive**
Societatea care deține restaurantul Societatea imobiliară	Ipoteca pe casă

Declarația financiară a restaurantului

Venit	
Serviciile alimentare	180 000 de dolari
Cheltuieli	
Manager general	20 000 de dolari
Impozit pentru asigurări sociale	1 500 de dolari *
Chiria	155 000 de dolari
Deduceri	1 000 de dolari
Cheltuieli juridice și de contabilitate	1 000 de dolari
Impozitul pe venit	225 de dolari *
Venitul net	1 275 de dolari

Active	**Pasive**

Declarația financiară a societății imobiliare

Venit	
Venit din chirie	155 000 de dolari
Cheltuieli	
Manager general	10 000 de dolari
Impozit pentru asigurări sociale	750 de dolari *
Ipoteca și amortizarea	120 000 de dolari
Deduceri	1 000 de dolari
Cheltuieli juridice și de contabilitate	1 000 de dolari
Planul de pensii	12 000 de dolari
Planul de sănătate	8 000 de dolari
Deducerea taxelor școlare	1 000 de dolari
Acțiuni caritabile	1 000 de dolari
Impozitul pe venit	40 de dolari *
Venitul net	210 de dolari

Active	**Pasive**
Clădirea Anexe	Ipoteca pe clădire

*Total impozite = 6.315$

Să comparăm acum cazul nr.1 cu cazul nr.2!

	Cazul nr.1 Proprietate unică	Cazul nr.2 Persoana fizică + două societăți	Diferență
Impozite plătite	(14 200 de dolari)	(6 315de dolari)	7 885 de dolari
Venit:			
Fond de pensii	0	12 000 de dolari	
Profit			
Personal	5.600 de dolari	0	
Societatea 1		1 275 de dolari	
Societatea 2		210 dolari	
Total flux de numerar	5 600 de dolari	13 485 de dolari	7 885 de dolari

Rezultatul final al acestui plan financiar pentru James și Cathy constă în faptul că acum dețin cu 7 885 de dolari mai mult, pentru că și-au redus impozitele cu această sumă. Și mai important, și-au protejat activele personale, transformându-și afacerile în societăți. Deținând aceste societăți, activele lor personale ar trebui să fie în siguranță chiar și în cazul unei decizii judecătorești asupra uneia dintre societăți. De exemplu, dacă un client se îmbolnăvește din cauza mâncării pe care a servit-o la restaurant, poate da în judecată societatea care deține restaurantul. Orice pagubă stabilită prin hotărâre judecătorească împotriva societății care deține restaurantul va fi plătită din activele societății. Iar societatea care deține clădirea și activele personale ale lui James și Cathy nu vor avea de suferit.

Exemplul acestui cuplu este foarte simplificat și are rolul doar de a ilustra aspectele pe care le-am discutat. Este foarte important să beneficiați de o consiliere profesională, atât pentru probleme juridice, cât și pentru probleme legate de plata impozitelor, înainte de a vă structura planul financiar. Trebuie să aveți în vedere foarte multe aspecte complexe, pentru a vă asigura că respectați toate legile!

Toate aceste cifre mi se par foarte complicate, de aceea am adăugat și schema simplă pe care mi-a arătat-o tatăl bogat când mi-a vorbit despre restaurantul său și afacerile sale imobiliare.

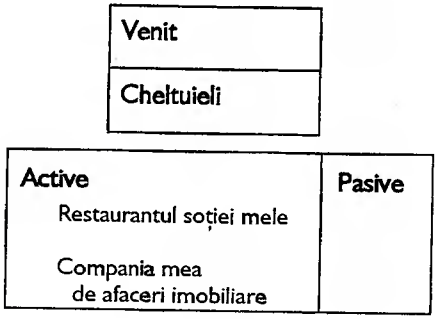
Pentru mine este mai ușor să învăț cu ajutorul unor scheme, decât analizând niște cifre, și poate vă vor fi și vouă de folos.

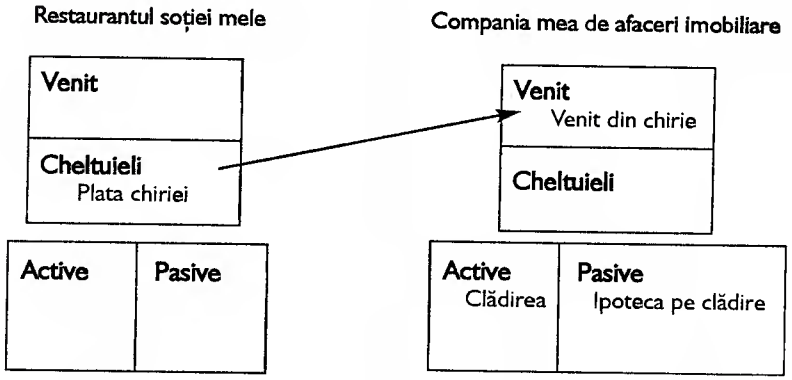
Mai mult control

Tatăl bogat spunea: „Odată ce ai învățat să gândești automat când vine vorba despre declarațiile financiare, te poți ocupa de mai multe afaceri și, de asemenea, poți analiza diferite investiții mult mai ușor. Cu toate acestea, odată ce ai reușit să gândești în termenii declarațiilor financiare, vei deține și mai mult control asupra vieții tale financiare, și vei câștiga și mai mulți bani, bani pe care o persoană de nivel mediu nici nu-și dă seama că-i poate câștiga."

Apoi, tatăl bogat a desenat următoarele scheme:

Declarația mea financiară





Eu m-am uitat la diagramele acestea și am spus:

„Cheltuielile tale ajung în rubrica asupra căreia deții controlul. În acest caz, chiria pentru afacerea cu restaurantul este plătită societății tale de investiții imobiliare."

Tatăl bogat a încuviințat, spunând:

„Și, de fapt, ce înseamnă că fac?"

„Iei venitul câștigat prin muncă, obținut din afacerea cu restaurantul și-l transformi în venit pasiv pentru societatea de investiții imobiliare. Cu alte cuvinte, înseamnă că te plătești singur."

„Și ăsta nu e decât începutul," a zis tatăl bogat. „Dar vreau să-ți atrag atenția că, de acum înainte, vei avea nevoie de cele mai bune sfaturi din partea consilierilor contabili și juridici. Acesta este momentul în care investitorii care nu sunt sofisticați, încep să dea de necaz. Lucrul acesta se întâmplă deoarece diagrama pe care ți-am arătat-o poate fi realizată atât legal, cât și ilegal. Tranzacțiile care au loc între societăți trebuie realizate întotdeauna numai cu scop de afaceri, și trebuie să ții seama de mai multe aspecte legate de controlul în cadrul unui parteneriat, atunci când deții acțiuni la mai multe societăți. Dar este prea ușor să faci bani în mod legal, așa că nu trebuie decât să angajezi cei mai buni consilieri și vei învăța mai multe despre cum se îmbogățesc cei bogați, respectând legile!"

Tipul de control al investițiilor nr. 8:

Controlul asupra termenilor și condițiilor înțelegerilor

Investitorul sofisticat deține întotdeauna controlul asupra termenilor și condițiilor stipulate în contractele pe care le încheie, atunci când acționează având cunoștințe din interiorul investiției. De exemplu, când am folosit banii din vânzarea mai multor case mici pe care le dețin, pentru a achiziționa o clădire cu apartamente, m-am folosit de Secțiunea 1031 referitoare la schimburi (din legislația Statelor Unite), care-mi permite să reinvestesc câștigul. Astfel, nu a fost nevoie să plătesc niciun impozit pentru această vânzare, pentru că am deținut controlul asupra termenilor și condițiilor din contract.

Tipul de control al investițiilor nr. 9:

Controlul asupra accesului la informații

Ca investitor care acționează din interiorul investiției, investitorul sofisticat deține controlul asupra accesului la informații. Acesta este momentul în care investitorul trebuie să înțeleagă acele prevederi legale impuse de CTVM în cazul investitorilor interni, în Statele Unite (alte țări au organisme de control asemănătoare).

Tipul de control al investițiilor nr. 10:

Controlul asupra dăruirii banilor, filantropiei, redistribuirii banilor

Investitorul sofisticat recunoaște responsabilitatea socială care îi revine odată cu dobândirea averii și dăruiește înapoi societății o parte din banii săi. Acest lucru se realizează prin acțiuni caritabile, sau ajutând la crearea de noi locuri de muncă și la dezvoltarea economiei.

CAPITOLUL 38

Analizarea investițiilor

„Cifrele spun o poveste," zicea tatăl bogat. „Dacă înveți să citești declarațiile financiare, îți poți da seama de tot ce se întâmplă în spatele oricărei companii sau investiții."

Tatăl meu bogat mi-a arătat cum îl ajută analiza diverșilor indicatori financiari să-și conducă afacerea. Fie că este vorba de investiții în acțiunile unei companii sau de achiziționarea de proprietăți, întotdeauna examinez mai întâi declarațiile financiare. Astfel, îmi pot da seama cât de profitabilă este o afacere, ce grad de îndatorare are, doar analizându-i declarația financiară și calculând indicatorii financiari.

În cazul unei investiții în afaceri imobiliare, calculez care vor fi câștigurile în numerar, în funcție de banii pe care trebuie să-i plătesc în avans.

Dar ideea este că întotdeauna veți avea nevoie de cunoștințe financiare solide. În acest capitol vom discuta despre aspecte importante pe care fiecare investitor sofisticat le analizează atunci când își alege investițiile care fac parte din planul lor financiar:

Indicatorii financiari ai unei companii

Indicatorii financiari în cazul achiziției unei proprietăți

Resursele naturale

Datorii bune sau datorii proaste?

A economisi nu înseamnă a investi

Indicatorii financiari ai unei companii

$$\text{Procentajul marjei brute} = \frac{\text{Vânzări-Costul bunurilor vândute}}{\text{Vânzări}}$$

Procentajul marjei brute reprezintă raportul dintre Marja brută și Vânzări, care ne arată procentajul din vânzări rămas după deducerea costurilor bunurilor vândute. Vânzările minus costul articolelor vândute {„Costul bunurilor vândute"} se numește Marja burtă. Îmi aduc aminte că tatăl bogat spunea: „dacă brutul nu există, nu va exista nici netul (venitul)."

Nivelul Procentajului marjei brute depinde, în cea mai mare parte, de modul de organizare a afacerii și de costurile pe care aceasta trebuie să le suporte. După calcularea Procentajului marjei brute, tatăl bogat trebuia să mai plătească în cazul magazinelor sale, chiria pentru clădire, salariile angajaților, cheltuielile cu utilitățile, impozitele și taxele guvernamentale, să acopere costul bunurilor deteriorate, plus multe alte cheltuieli și încă trebuia să-i mai rămână o sumă de bani, reprezentând recuperarea investiției.

Astăzi, pentru site-urile destinate comerțului pe internet, aceste costuri adiționale sunt de obicei mult mai scăzute, deci aceste afaceri își permit să-și desfășoare activitatea și să obțină profit cu un Procentaj al marjei brute mai scăzut.

Cu cât Marja brută are o valoare mai ridicată, cu atât este mai bine.

$$\text{Procentajul marjei operaționale nete} = \frac{\text{CÎDI}}{\text{Vânzări}}$$

Procentajul marjei operaționale nete arată profitabilitatea netă a operațiunilor unei afaceri înainte de a lua în calcul plata impozitelor și a datoriilor. CÎDI înseamnă Câștiguri înainte de dobânzi și impozite, sau Vânzări minus Costurile totale ale acelei afaceri, fără însă a include și costurile de capital (dobândă, impozite, dividende).

Raportul CÎDI supra Vânzări se numește Procentajul marjei operaționale nete. Afacerile care au un astfel de procentaj ridicat sunt de obicei mai puternice decât cele cu un procentaj mai scăzut.

Cu cât Marja operațională netă este mai ridicată, cu atât e mai bine.

$$\text{Rata costului fix} = \frac{\text{Contribuție}}{\text{Costuri fixe}}$$

Contribuție este denumirea pentru Marja brută (Vânzări minus Costul bunurilor vândute) minus Costuri variabile (toate costurile, în afară de Costurile fixe, sunt variabile și se modifică în funcție de vânzări). Costurile fixe includ toate costurile cu vânzările, costurile generale, și costurile administrative care rămân neschimbate și nu se modifică în funcție de volumul vânzărilor. De exemplu, costurile generate de plata angajaților permanenți, și majoritatea costurilor legate de plata utilităților, sunt considerate de obicei costuri fixe. Unii oameni le numesc „Cheltuieli indirecte".

O afacere a cărei Rată a costului fix are valoarea 1, înseamnă că aduce un venit suficient doar pentru acoperirea costurilor fixe. Lucrul acesta indică faptul că deținătorii afacerii nu obțin niciun profit.

Cu cât Rata costului fix este mai mare, cu atât este mai bine.

$$\text{Coeficientul datoriei} = \frac{\text{Capitalul total utilizat (Datorii și capitalul propriu)}}{\text{Capitalul acționarilor}}$$

Capitalul total utilizat reprezintă valoarea contabilă a tuturor dobânzilor, care atrag după sine o datorie (mai puțin cele pentru bunurile care urmează să fie revândute, și datoriile pentru plata salariilor, pentru cheltuieli și impozite datorate, dar care nu au fost încă plătite), plus totalul capitalurilor celor care dețin afacerea respectivă. Așadar, dacă aveți o datorie de 50 000 de dolari și capitalurile acționarilor sunt în valoare de 50 000 de dolari, coeficientul datoriei afacerii voastre este 2 (sau 100 000 de dolari împărțit la 50 000 de dolari).

Cumpănirea totală = Rata costului fix x Coeficientul datoriei

Gradul total de risc pe care îl suportă o afacere se obține înmulțind Rata costului fix cu Coeficientul datoriei. Cumpănirea totală arată efectul pe care îl produce o schimbare în afacerea respectivă asupra capitalului total al proprietarilor (acțiuni comune, sau partener general). Dacă sunteți proprietarul afacerii, deci acționați din interior, dețineți într-o oarecare măsură controlul asupra Cumpănirii totale a afacerii.

Dacă analizați piața de capital, Cumpănirea totală vă poate ajuta să decideți dacă este bine sau nu să investiți. Companiile americane bine conduse, administrate într-o manieră conservatoare (și tranzacționate public), dețin de obicei o Cumpănire totală sub 5.

$$\text{Gradul de îndatorare} = \frac{\text{Datorii totale}}{\text{Capitalul total}}$$

Gradul de îndatorare măsoară partea din companie (Datorii totale) finanțată de investitori din afară, în raport cu partea finanțată de cei din interior (Capitaluri totale). Majoritatea afacerilor încearcă să mențină o rată de unu-la-unu sau mai puțin. De obicei, cu cât acest grad este mai redus, cu atât structura financiară a acestei companii este mai conservatoare.

$$\text{Rata lichidității imediate} = \frac{\text{Active lichide}}{\text{Pasive curente}}$$

$$\text{Rata lichidității} = \frac{\text{Active curente}}{\text{Pasive curente}}$$

Rata lichidității și rata lichidității imediate indică dacă societatea respectivă are suficiente active lichide pentru a-și acoperi pasivele în anul următor. Dacă nu are suficiente active curente pentru a-și acoperi pasivele curente, acest lucru arată că societatea respectivă se va confrunta cu probleme iminente. În schimb, o rată a lichidității imediate și o rată a lichidității de 2 la 1 sunt destul de potrivite.

$$\text{Rentabilitatea capitalului} = \frac{\text{Venit net}}{\text{Capitalul mediu al acționarilor}}$$

Rentabilitatea capitalului este unul dintre cele mai importante instrumente financiare. Vă dă posibilitatea de a compara rentabilitatea companiei, datorată investițiilor acționarilor, cu alte investiții alternative.

Ce ne spun instrumentele financiare?

Tatăl bogat m-a învățat să analizez valoarea acestor indicatori pe cel puțin 3 ani. Evoluția Procentajului marjei, Marjei contribuției, Cumpănirea și Rentabilității capitalului pot dezvălui multe despre o companie și echipa ei managerială, chiar și despre companiile concurente.

Multe rapoarte financiare publice nu includ și acești indicatori. Un investitor sofisticat învață să-i calculeze singur (sau angajează pe cineva care știe), dacă nu sunt specificați în declarațiile financiare.

Un investitor sofisticat înțelege terminologia financiară și știe să folosească acești indicatori pentru a evalua anumite investiții. Cu toate acestea, indicatorii nu pot fi folosiți izolat. Ei indică evoluția unei companii. Trebuie să-i analizăm în relație cu situația per ansamblu a afacerii și a industriei din care face parte. Comparând valorile unor indicatori pe o perioadă de cel puțin 3 ani, și cu cele ale altor companii din același domeniu de activitate, vă puteți da foarte repede seama de cât de puternică este afacerea respectivă.

De exemplu, o companie cu niște valori foarte bune ale indicatorilor din ultimii 3 ani și care obține profituri foarte mari, poate părea o investiție sigură. Cu toate acestea, analizând starea industriei din care face parte, descoperi că principalul rival al companiei tocmai a lansat un produs nou, mai bun decât cel realizat de aceasta. Dată fiind situația, deși este vorba despre o companie cu rezultate financiare trecute foarte bune, se poate să nu fie o investiție prea bună, având în vedere potențiala evoluție descendentă pe piața de capital.

Deși acești indicatori pot părea dificili, la început, veți fi uimiți cât de repede veți putea învăța să analizați o companie. Amintiți-vă că acești indicatori fac parte din limbajul unui investitor sofisticat! Studiind terminologia financiară, veți putea și voi să „vorbiți limba indicatorilor".

Deși acești indicatori pot părea dificili, la început, veți fi uimiți cât de repede veți putea învăța să analizați o companie.

Investițiile în afaceri imobiliare: Indicatorii financiari folosiți pentru evaluarea afacerilor imobiliare

În legătură cu afacerile imobiliare, tatăl bogat analiza răspunsul a două întrebări:

1. Proprietatea generează un flux de numerar pozitiv?
2. Dacă da, ați verificat cu rigurozitate proprietatea respectivă?

Pentru tatăl bogat, indicatorul financiar cel mai important pentru o proprietate era Câștigul în funcție de numerarul investit.

$$\text{Câștigul în funcție de numerarul investit} = \frac{\text{Flux de numerar net pozitiv}}{\text{Avans}}$$

Să presupunem că ați cumpărat o clădire de apartamente în valoare de 500 000 de dolari. Plătiți un avans de 100 000 de dolari, iar pentru restul de 400 000 de dolari ipotecați clădirea. Aveți un flux de numerar de 2 000 de dolari lunar după ce plătiți toate cheltuielile, inclusiv plata ipotecii. Câștigul în funcție de numerarul investit este de 24% sau 24 000 de dolari (2 000 de dolari x 12 luni) împărțit la 100 000 de dolari.

Înainte de toate trebuie să stabiliți modalitățile de achiziționare. Veți cumpăra proprietatea prin intermediul unei societăți C, unei societăți cu răspundere limitată, sau printr-un parteneriat cu răspundere limitată? Cereți sfatul consilierilor juridic și pe probleme fiscale, pentru a vă asigura că alegeți entitatea cea mai potrivită, pentru a beneficia de protecția legii și de avantajele diferitelor legi fiscale!

Verificarea prealabilă

În opinia mea, verificarea prealabilă reprezintă una dintre cele mai importante noțiuni din domeniul financiar. Prin intermediul verificării prealabile un investitor sofisticat reușește să vadă și cealaltă față a monedei. Când oamenii mă întreabă cum găsesc cele mai bune investiții eu le răspund: „Le găsesc prin intermediul acestui proces al verificării prealabile." Tatăl bogat spunea: „Cu cât poți verifica mai repede o investiție, indiferent dacă este vorba despre o afacere, despre proprietăți, acțiuni, fonduri mutuale sau obligațiuni, cu atât vei putea găsi mai ușor cele mai sigure investiții care-ți vor aduce câștigurile cele mai mari."

În programul audio pe care l-am creat, „Teoria financiară: Cum găsesc investitorii sofisticați investițiile care le scapă investitorilor de nivel mediu?" veți găsi mai multe exemple de verificări prealabile care pot fi folosite pentru evaluarea cât mai rapidă a mai multor investiții. Dacă doriți să aflați mai multe despre acest program educațional, vă rugăm să vizitați site-ul nostru web: www.richdad.com! Nu numai că veți afla o parte din secretele investitorilor sofisticați, dar veți învăța și să folosiți aceste formulare de verificare prealabilă. **Aceste formulare, prea puțin**

publicate până acum, au puterea de a vă transforma într-un investitor sofisticat, dar vă și ajută să economisiți o grămadă de timp atunci când analizați investițiile, și să găsiți acele investiții profitabile pe care le căutați.

De exemplu, odată ce v-ați dat seama că o anumită proprietate va genera un flux de numerar pozitiv, va trebui să faceți o verificare prealabilă asupra acelei proprietăți.

Tatăl bogat avea o listă de verificare, pe care o folosea mereu. Eu folosesc o listă de verificare creată de Cindy Shopoff. Este o listă completă și include aspecte care nu existau acum 30 de ani (de exemplu: Etapa I, Auditul mediului). Am prezentat lista lui Cindy, pentru a vă oferi un punct de referință.

Dacă am îndoieli cu privire la o proprietate, de multe ori apelez la experți și cer avocaților și contabililor mei să analizeze contractul respectiv.

Listă de verificare

_____ 1. Lista chiriașilor cu plățile la zi
_____ 2. Lista plăților în avans
_____ 3. Informații despre plata ipotecii
_____ 4. Lista proprietăților personale
_____ 5. Planul clădirii
_____ 6. Polița și agentul de asigurare
_____ 7. Întreținerea, serviciile stabilite prin contract
_____ 8. Informații despre chiriași: contractele de închiriere, registre de plată, cereri, formulare pentru detectoarele de fum
_____ 9. Lista vânzătorilor și companiilor de utilități, cu numerele de cont
_____ 10. Declarație cu privire la modificările aduse structurii clădirii
_____ 11. Cadastrul și alte documente
_____ 12. Stabilirea comisionului
_____ 13. Contracte de închirieri sau cu o agenție imobiliară
_____ 14. Contracte de folosință
_____ 15. Planurile de construcție, incluzând planurile, specificațiile și schițele arhitectonice, structurale, mecanice, electrice și civile

_____ 16. Autorizațiile guvernamentale sau restricțiile cu privire la amplasarea clădirii, care afectează proprietatea
_____ 17. Contracte de management
_____ 18. Facturi pentru plata impozitelor și declarațiile fiscale
_____ 19. Facturi la utilități
_____ 20. Bonuri fiscale și registrele de plăți
_____ 21. Înregistrări referitoare la cheltuielile de renovare din ultimii 5 ani
_____ 22. Declarații de venit și de cheltuieli din urmă cu 2 ani înainte de data verificării
_____ 23. Declarațiile financiare și formularele cu impozitele datorate pentru proprietate
_____ 24. Inspecție sanitară, satisfăcătoare pentru cumpărător
_____ 25. Toate înregistrările și documentele deținute sau controlate de vânzător, care ar fi de folos pentru funcționarea și administrarea proprietății
_____ 26. Studii de piață sau asupra regiunii
_____ 27. Bugetul pentru construcții
_____ 28. Profilul chiriașilor
_____ 29. Dosare cu ordine de lucru
_____ 30. Extrasele de cont de pe ultimii 2 ani, arătând tranzacțiile din contul destinat proprietății
_____ 31. Certificatele de luare în posesiune
_____ 32. Modificări ale titlului de proprietate
_____ 33. Copii ale tuturor garanțiilor în vigoare
_____ 34. Etapa I Auditul Mediului (dacă există) pentru fiecare investiție

Resursele naturale

Mulți investitori sofisticați dețin în portofoliul lor investiții în resurse naturale. Ei investesc în petrol, gaze naturale, cărbune, și metale prețioase.

Tatăl meu bogat credea foarte mult în puterea aurului. Ca resursă naturală, există ofertă nelimitată de aur. După cum mi-a spus tatăl bogat, oamenii au prețuit aurul de-a lungul secolelor. De

asemenea, tatăl bogat credea că aurul pe care îl deții va atrage și alte bogății.

Dacă doriți să aflați mai multe despre sfaturile tatălui bogat despre investițiile în aur, vă rugăm să vizitați site-ul nostru: www.richdad.com!

Datorii bune sau datorii proaste?

Un investitor sofisticat recunoaște acele datorii, cheltuieli și pasive care sunt bune. Îmi amintesc când tatăl bogat m-a întrebat: „Câte case de închiriat îți permiți, dacă pierzi 100 de dolari pe lună?" Bineînțeles că eu i-am răspuns: „Nu prea multe." Apoi el m-a întrebat: „Câte case de închiriat îți permiți, atunci când câștigi 100 de dolari pe lună?" Răspunsul corect este: „Cât de multe găsesc!"

Analizați-vă fiecare cheltuială, pasiv și datorie! Corespunde fiecare dintre acestea unui activ sau unui venit? Dacă da, atunci fluxul de numerar rezultat de pe urma venitului și/sau activului este mai mare decât fluxul de numerar pe care îl plătiți pentru cheltuiala/pasivul/datoria?

De exemplu, un prieten al meu, Jim, deține o ipotecă pe o clădire de apartamente în valoare de 600 000 de dolari, pentru care plătește 5 500 de dolari în fiecare lună, plus dobândă. De la chiriași primește 8 000 de dolari pe lună. Scăzând toate celelalte cheltuieli, obține un flux de numerar pozitiv de 1 500 de dolari în fiecare lună de la acea clădire de apartamente. Eu consider ipoteca lui Jim ca fiind O DATORIE BUNĂ.

A economisi nu înseamnă a investi

Investitorul sofisticat înțelege diferența dintre a economisi și a investi. Să luăm drept exemplu cazul a doi prieteni, John și Terry, care cred despre ei înșiși că sunt investitori sofisticați.

John are o slujbă foarte bine plătită și investește cât de mult poate în planul de pensii 401 (1). John are 42 de ani și deja a adunat 250 000 de dolari pentru planul său de pensii, pentru că strânge acești bani de 11 ani. Acest plan nu îi aduce niciun câștig sau flux de numerar, până nu va ieși la pensie, când va fi impozitat cu o rată corespunzătoare venitului câștigat.

Situația lui John:
- Câștigă 100 000 de dolari din salariu
- Impozit — presupunem rata medie de impozitare de 25% (redusă)
- Investiții — Planul de pensii — 401(k)
- Contribuția maximă de 15% sau 15 000 de dolari
- Planul de pensii — câștigă 8% pe an
- Flux de numerar curent din investiții — niciunul

Terry are aceeași vârstă ca și John și un salariu similar. Ea a investit în mai multe afaceri imobiliare în ultimii 11 ani și de curând a plătit un avans de 250 000 de dolari pentru o proprietate de 1 milion de dolari. Terry are o rentabilitate a capitalului de 10% și se așteaptă la o apreciere a proprietății ei de 4% pe an. Când va ieși la pensie, Terry își va rula, conform secțiunii 1031, câștigul, cumpărând o altă proprietate, pentru a obține capitaluri și fluxuri de numerar ridicate. Terry nu a contribuit niciodată la planul 401(k) iar venitul din afacerile imobiliare sunt impozitate în prezent.

Situația lui Terry:
- Câștigă 100 000 de dolari din salariu
- Impozit — presupunem rata medie de impozitare de 25% (redusă)
- Investiții — a cumpărat o proprietate de 1 milion de dolari plătind un avans de 25% sau 250 000 de dolari
- Proprietate — câștigă 10% ca rentabilitate a capitalului
- Aprecierea așteptată a proprietății: 4% pe an
- Flux de numerar curent — 25 000 de dolari pe an din investiția sa

Următorul grafic arată acumularea de active, fluxul de numerar anual după plata impozitelor, pe care îl pot folosi, și fluxul de numerar anual după pensionare (de asemenea, după plata impozitelor) atât pentru John, cât și pentru Terry. Îi mulțumesc consilierei mele pe probleme fiscale, contabila mea, Diane Kennedy, pentru că m-a ajutat cu pregătirea acestei analize.

	La început		Între 1-19 ani		La 20 de ani		La pensie
	Active	Flux de numerar	Active	Flux de numerar	Active	Flux de numerar	Flux de numerar anual net la pensionare
John	250 000$	63 750$	15 000$	63 750$	1 968 000$	63 750$	118 100$
Terry	250 000$	73 560$	0	73 560$	2 223 000$	73 560$	342 700$

După cum puteți vedea, familia lui Terry va putea să cheltuiască cu 10 000 de dolari mai mult pe an decât familia lui John, în fiecare an, pentru următorii 20 de ani. Apoi, la vârsta de 62 de ani se vor pensiona amândoi, după ce au muncit 31 de ani.

După ce va ieși la pensie, John va începe să scoată 8% din planul său de pensii, adică va avea 118 100 de dolari pe an (sau 157 400 de dolari înainte de plata impozitelor). Nu intenționează să scoată suma de bază. Astfel, după 31 de ani de muncă în care a investit 15 000 de dolari în planul său de pensii în fiecare an, reușește să-și mărească cu 150% venitul câștigat prin muncă.

Chiar dacă Terry nu a plătit decât 250 000 de dolari în avans pentru proprietatea sa, ea a beneficiat de aprecierea de 4% pentru întreaga valoare de 1 milion de dolari. Ea a folosit venitul obținut din chirii de-a lungul celor 20 de ani pentru a plăti ipoteca de 750 000 de dolari, așadar, când se va pensiona, ea poate să „ruleze" suma totală de 1 milion de dolari, cumpărând o proprietate mult mai mare (care valorează 8 892 000 de dolari după aceste calcule). Această nouă proprietate va genera un flux de numerar de 342 700 de dolari pe an.

Pe când John va avea confort după ce se va pensiona, Terry va fi bogată.

Dacă John are nevoie de un venit mai mare după ce iese la pensie, el va fi nevoit să scoată din suma de bază a planului său de pensii. Terry nu va trebui decât să-și schimbe din nou proprietatea în alte clădiri, tranzacție scutită de impozit, să-și plătească ipoteca prin sumele de bani obținute de la chiriași, obținând astfel un venit mai mare.

John și-ar fi învățat copiii să meargă la școală, să ia note bune, să-**și găsească** o slujbă, să muncească din greu, să „investească"

regulat în planul lor de pensii; și, drept rezultat, vor avea un trai confortabil odată ce vor ieși la pensie.

Terry însă le-ar fi spus copiilor săi că, dacă vor învăța să investească, începând de jos, să aibă grijă de afacerile lor, să-și pună banii să muncească din greu pentru ei, vor fi bogați.

Este ușor de observat că investind în afaceri imobiliare, Terry a obținut un flux de numerar și un venit mai mari decât a obținut John, economisind și depunându-și banii în planul de pensii. Eu aș spune că numai Terry este cea care a investit, iar John doar a economisit banii săi.

Investitorul sofisticat înțelege diferența dintre a investi și a economisi și, de cele mai multe ori, ambele procedee fac parte din planul său financiar.

CAPITOLUL 39

Investitorul suprem

Dar încă nu am răspuns la întrebarea: „Cum reușește cineva ca Bill Gates să devină cel mai bogat om de afaceri din lume la vârsta de 30 și ceva de ani?“ Sau „Cum a devenit Warren Buffet cel mai bogat investitor din America?“ Amândoi provin din familii din clasa de mijloc, așadar nu au moștenit vreo avere fabuloasă. Cu toate acestea, fără să fi beneficiat de ajutor financiar din partea familiilor, au adunat bogățiile nemăsurate în doar câțiva ani. Cum au reușit să facă acest lucru? În același mod în care au reușit și alți multimilionari în trecut, și cum vor reuși mulți multimilionari și în viitor. Au devenit investitori supremi, creând active care valorează miliarde de dolari.

În numărul din 27 septembrie 1999 al publicației *Fortune* a apărut un articol, intitulat: *Tineri și bogați, topul celor mai bogați 40 de americani sub 40 de ani.* Iată care sunt câțiva dintre acești miliardari:

Poziție	Nume	Vârstă	Avere	Afacere
Nr.1	Michael Dell	34	21,5 miliarde $	Dell Computer
Nr.2	Jeff Bezos	35	5,7 miliarde $	Amazon.com
Nr.3	Ted Waitt	36	5,4 miliarde $	Gateway Computer
Nr.4	Pierre Omidyar	32	3,7 miliarde $	eBay

Nr.5	David Filo	33	3,1 miliarde $	Yahoo!
Nr.6	David Yang	30	3,0 miliarde $	Yahoo!
Nr.7	Henry Nicholas	39	2,4 miliarde $	Broadcom
Nr.8	Rob Glaser	37	2,3 miliarde $	RealNetworks
Nr.9	Scott Blum	35	1,7 miliarde $	Buy.com
Nr.10	Jeff Skoll	33	1,4 miliarde $	eBay

După cum probabil ați observat, primele 10 poziții sunt ocupate de oameni de afaceri care dețin companii în domeniul informaticii și internetului. Cu toate acestea, lista mai cuprinde și alte tipuri de afaceri:

Nr. 27	John Schattner	37	403 milioane $	Papa John's Pizza
Nr. 28	Master P	29	361 milioane $	Vedetă de muzică rap
Nr. 29	Michael Jordan	36	357 milioane $	Vedetă sportivă

Mi se pare interesant că cei care nu au afaceri în industria informaticii și internetului, fie au un lanț de pizzerii, fie provin din domeniul muzicii rap sau cel sportiv. Toți ceilalți dețin afaceri în domeniul informaticii și internetului.

Bill Gates și Warren Buffet nu au fost incluși în această listă pentru că au 40 de ani. În 1999, Bill Gates avea 43 de ani, iar averea lui era estimată la 85 miliarde de dolari. Warren Buffet avea 63 de ani și o avere de 31 miliarde de dolari, potrivit revistei *Forbes*.

Ei au reușit prin metoda clasică

Așadar, cum au reușit cei mai mulți dintre acești miliardari să se numere printre cei mai bogați oameni din lume fiind atât de tineri? Au reușit să devină multimiliardari prin metoda de modă veche, tot așa cum au reușit multimiliardarii de ieri: Rockefeller, Carnegie și Ford și cum vor reuși multimiliardarii de mâine. Ei au construit companii și au vândut publicului acțiuni ale acestor companii. Au muncit din greu ca să devină acționari care își vând acțiunile, și nu acționari care cumpără acțiunile altor companii. Se poate spune chiar că și-au tipărit propriii lor bani — în mod legal. Au creat afaceri valoroase, și apoi au vândut **dreptul** de a deține o **parte din** acestea acționarilor care le-au **cumpărat acțiunil**

În *Tată bogat, tată sărac* am povestit cum la vârsta de 9 ani am început să-mi fac propriii mei bani, topind tuburile de pastă de dinți și făcând monede în matrițe de ghips. Dar tatăl meu sărac mi-a explicat ce înseamnă „a falsifica" și afacerea mea s-a deschis și s-a închis în aceeași zi.

Tatăl meu bogat, în schimb, mi-a spus că eram foarte aproape de formula supremă pentru a deveni bogat, aceea de a tipări, sau a inventa propriii tăi bani — dar în mod legal. Asta este ceea ce face investitorul suprem. Cu alte cuvinte, de ce să muncești din greu pentru bani, când poți să-ți tipărești propriii bani? Lecția numărul 5 din *Tată bogat, tată sărac* este „Bogații își inventează propriii bani". Tatăl bogat m-a învățat să-mi inventez propriii bani prin intermediul afacerilor imobiliare sau unor mici societăți. Această aptitudine tehnică este specifică investitorului intern și celui suprem.

De ce 10% din populație deține 90% din acțiuni

Motivul pentru care cei mai bogați 10% oameni dețin 90% din acțiuni, așa cum afirmă *The Wall Street Journal*, este pentru că din cei 10% fac parte investitorii supremi, cei care au creat acțiunile. Un alt motiv este faptul că doar acești 10% întrunesc condițiile (după regulile CTVM) pentru a investi într-o companie încă de la început, înainte ca aceasta să devină accesibilă publicului printr-o OPI. Din acest grup de elită fac parte fondatorii companiilor (cunoscuți și sub denumirea de acționari fondatori), prietenii fondatorilor sau o listă selectă de investitori. Aceștia sunt cei care devin din ce în ce mai bogați, în timp ce restul oamenilor se zbat să-și câștige existența, investind ca acționari care cumpără, puținii bani care le-au mai rămas, dacă le-au mai rămas.

Diferența dintre a vinde și a cumpăra

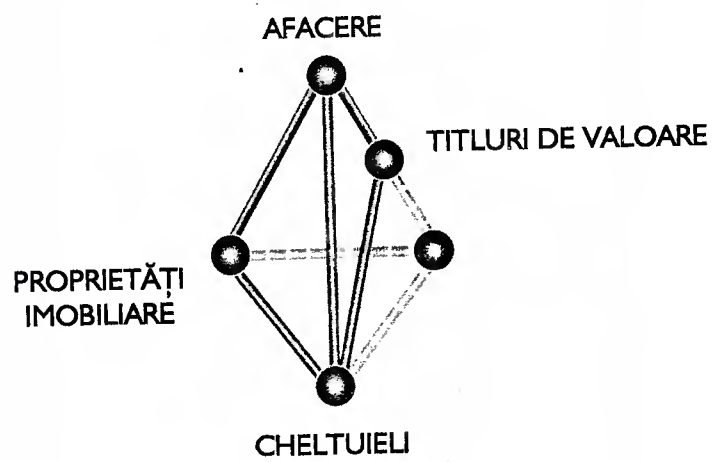
Cu alte cuvinte, investitorul suprem își construiește o companie și apoi vinde acțiuni în acea companie. Dacă citiți prospectul unei OPI, veți vedea că investitorii supremi sunt cei care apar în dreptul acționarilor care vând; așadar, ei nu sunt acționari care cumpără. Și, după cum vă puteți da seama din averea netă a acestora, există o diferență enormă între averile celor care vând și averile celor care cumpără.

Ultima latură

În 1994 simțeam că realizasem cu succes cea mai mare parte a planului pe care-l realizasem împreună cu tatăl bogat în 1974. Eram oarecum mulțumit de abilitățile mele de a administra majoritatea componentelor Triunghiului P-I. Înțelegeam legile corporațiilor destul de bine, cât să pot discuta cu un avocat sau un expert contabil. Cunoșteam diferențele dintre entități (societăți S, societăți cu răspundere limitată, parteneriate cu răspundere limitată, societăți C, parteneriate limitate) și când trebuia să le folosesc pe fiecare dintre ele. De asemenea, eram mulțumit de abilitatea mea de a cumpăra și administra cu succes investiții în proprietăți imobiliare. În 1994, aveam cheltuielile sub control, transformându-le, pe cât posibil, în cheltuieli de afaceri, din sume neimpozitate. Impozitul pe venit reprezenta o sumă destul de mică, deoarece nu aveam salarii și slujbe în sensul obișnuit al cuvântului. Majoritatea venitului nostru avea forma venitului pasiv, dar dețineam și un mic venit dintr-un portofoliu, în mare parte provenit de la investițiile în fonduri mutuale. De asemenea, obțineam un venit și de la investițiile în afacerile altor afaceriști.

Dar într-o zi, pe când îmi evaluam tetraedrul, mi-am dat seama că o latură a acestuia este foarte slabă: latura corespunzătoare titlurilor de valoare.

Tetraedrul meu arăta astfel:



În 1994, eram mulțumit de succesul pe care îl obținusem. Eu și Kim eram independenți din punct de vedere financiar și ne permiteam să nu mai muncim până la sfârșitul vieții, fără să ne confruntăm cu riscul vreunui dezastru financiar. Cu toate acestea, mi se părea evident că una din laturile tetraedrului meu e mult mai slabă. Imperiului meu financiar părea că-i lipsește echilibrul.

Mi-am luat concediu un an și am plecat la munte, între 1994 și 1995, și m-am gândit mult timp la ideea de a întări această latură, cea a titlurilor de valoare. Hotărârea pe care trebuia să o iau era dacă voiam cu adevărat să depun atâta efort pentru a întări această latură, sau nu. Aveam o situație financiară foarte bună și, în concepția mea, nu aveam nevoie de aceste îmbunătățiri în privința titlurilor de valoare, pentru a avea siguranță financiară. Aveam o situație foarte bună așa cum eram, și m-aș fi putut îmbogăți și mai mult, chiar dacă nu aș fi investit în titluri de valoare.

După un an de neliniște și ezitare, am decis că latura portofoliului meu legată de titlurile de valoare trebuia întărită. Dacă n-aș fi făcut asta, ar fi însemnat că mă dădeam bătut. Iar gândul acesta nu-mi dădea pace.

De asemenea, trebuia să hotărăsc dacă voiam să investesc din exterior, ca majoritatea celor care investesc în acțiuni. Cu alte cuvinte, trebuia să hotărăsc dacă voiam să fiu un acționar care cumpără și să investesc din exterior, sau să învăț să investesc din interior. Orice decizie aș fi luat, ar fi însemnat să trec printr-un nou proces de învățare, și era ca și când aș fi luat-o de la capăt.

Este destul de ușor să pătrunzi în interiorul unei afaceri imobiliare sau a unei afaceri de mici dimensiuni. De aceea le recomand celor care doresc cu adevărat să dobândească experiență în folosirea celor 10 tipuri de control al investițiilor să înceapă cu investiții în afaceri mici. Cu toate acestea, să pătrunzi în interiorul unei investiții înainte ca aceasta să devină publică, printr-o preofertă publică inițială, e cu totul o altă poveste. De obicei, numai unii investitori de elită sunt invitați să investească într-o afacere înainte să devină publică, iar eu nu făceam parte din acea elită. Nu eram suficient de bogat și-mi câștigasem banii de prea puțin timp ca să pot face parte din acel grup. În plus, nu proveneam din familia care trebuia, și nu făcusem nici facultatea care trebuia. Nu am sânge albastru, nu sunt alb și nu am studiat la prestigioasa

universitate Harvard. Am fost nevoit să învăț cum să fac parte din acest grup de elită care este invitat să investească în cele mai bune companii înainte ca acestea să devină publice.

M-a încercat un sentiment de milă față de propria-mi persoană pentru câteva clipe, pentru că ajunsesem să mă autodiscriminez, să-mi pierd încrederea în mine însumi și să-mi pară rău pentru mine. Tatăl bogat nu mai era printre noi și nu mai aveam la cine să merg pentru un sfat. După ce am trecut de acest sentiment de compasiune, mi-am dat seama că America este o țară liberă. Dacă Bill Gates a putut să renunțe la facultate, să construiască o companie și să o facă publică, eu de ce n-aș putea? Nu din cauza asta vrem să trăim într-o țară liberă? Nu putem să fim cât de săraci și cât de bogați vrem? Nu de asta baronii din 1215 l-au obligat pe Regele John să semneze Magna Carta? La sfârșitul lui 1994, m-am gândit că, de vreme ce nimeni nu o să mă invite să fac parte din grupul celor din interior, nu aveam decât să caut un alt club și să văd dacă aș putea fi acceptat — sau să-mi deschid propriul club. Problema era că nu știam de unde să încep, mai ales că mă aflam în Phoenix, Arizona, la două mii de mile depărtare de Wall Street.

Pe 1 ianuarie 1995, am urcat cu prietenul meu Larry Clark pe vârful unui munte din apropierea casei. Am urmat ritualul nostru specific Anului Nou, acela de a discuta despre realizările din anul trecut, de a ne face planuri pentru anul viitor, și de a ne scrie țelurile de îndeplinit în anul în care tocmai intram. Am petrecut aproape 3 ore pe vârful muntelui, discutând despre viețile noastre, despre anul care tocmai se scursese și despre visele și speranțele pentru viitor. Larry este prietenul meu cel mai bun de peste 25 de ani (ne-am cunoscut în cadrul companiei Xerox din Honolulu, în 1974). El a devenit prietenul meu cel mai bun pentru că aveam mai multe în comun decât aveam eu cu Mike, în acea etapă a vieții mele. Mike era deja extrem de bogat, dar eu și Larry abia porneam la drum, neavând practic nimic, în afară de dorința de a ne îmbogăți.

Larry a fost partenerul meu de afaceri ani întregi și am construit împreună mai multe afaceri. Multe dintre aceste afaceri s-au dovedit un eșec încă din faza de proiect. Amintindu-ne de unele din acele afaceri, ne amuzăm teribil de cât eram de naivi. Însă am pus bazele și unor afaceri care s-au bucurat de un real succes. Împreună cu el am început afacerea cu portofele din nailon și

velcro, care s-a transformat într-o afacere internațională de succes. Am devenit cei mai buni prieteni intrând împreună în afaceri, și am rămas cei mai buni prieteni până în prezent. Când afacerea cu portofele din nailon și velcro a început să se năruie în 1979, Larry s-a mutat în Arizona și a devenit foarte bogat investind în afaceri imobiliare. În 1995, revista *Inc.* l-a numit antreprenorul din domeniul imobiliar cu cea mai rapidă dezvoltare, adăugându-l în prestigioasa listă a celor mai prosperi antreprenori. În 1991, eu și Kim ne-am stabilit în Phoenix, ca să profităm de vremea de aici și de oportunitățile de a juca golf, dar și mai important, pentru proprietățile de milioanele de dolari pe care guvernul le dădea la un preț infim. Astăzi suntem vecini cu Larry și soția sa, Lisa.

În acea zi senină de 1 ianuarie 2005, i-am arătat lui Larry schema reprezentând tetraedrul meu și i-am mărturisit nevoia de a-mi întări latura referitoare la titlurile de valoare. I-am spus că-mi doream să investesc într-o companie înainte ca aceasta să devină publică, sau chiar să-mi clădesc propria companie pe care s-o fac publică. După ce mi-am terminat discursul meu, Larry nu mi-a spus decât: „Succes!" La sfârșitul zilei, ne-am scris țelurile pe un cartonaș și ne-am dat mâna. Mi-am scris țelurile pe hârtie pentru că tatăl bogat îmi spunea mereu: „Țelurile trebuie să fie clare, simple și formulate în scris. Dacă nu sunt scrise și nu le recitești zilnic, atunci nu sunt țeluri în adevăratul sens al cuvântului. Atunci nu sunt decât niște dorințe." Stând în vârful acelui munte, am discutat apoi despre țelul lui Larry, acela de a-și vinde afacerea și a ieși la pensie. La sfârșitul discursului său, i-am strâns mâna și i-am spus: „Succes!", apoi ne-am întors acasă.

Din când în când, reciteam ceea ce scrisesem pe acel cartonaș. Țelul meu era unul simplu. Spunea: „Să investesc într-o companie înainte de a deveni publică și să cumpăr 100 000 de acțiuni, sau mai mult, cu 1 dolar bucata." L-a sfârșitul anului 1995 nu reușisem să-mi ating țelul.

Pe 1 ianuarie 1996, am mers cu Larry pe același vârf de munte și am discutat despre realizările noastre din anul care se scursese. Larry era pe punctul de a-și vinde compania, dar vânzarea nu se realizase încă. Așadar, niciunul dintre noi nu-și atinsese țelul pentru anul 1995. Larry era totuși mai aproape de a-și transforma țelul în realitate, dar îndeplinirea țelului meu părea foarte îndepărtată.

Larry m-a întrebat dacă voiam să renunț la acest țel și să mă gândesc la un altul. Pe măsură ce discutam, mi-am dat seama că, deși îmi formulasem țelul în scris, nu credeam cu adevărat că îl pot îndeplini. În sufletul meu, nu mă consideram suficient de inteligent, de calificat și credeam că nimeni nu mă va accepta într-un club de elită. Cu cât discutam mai mult despre țelul meu, cu atât deveneam mai furios pe mine însumi pentru că nu aveam încredere în mine și îmi subestimam forțele chiar atât de mult. „Până la urmă," a zis Larry, „tu ai demonstrat ce trebuia să demonstrezi. Știi cum să pui bazele și să conduci o afacere de succes. De ce n-ai fi un membru valoros al unei echipe care face o companie publică?" După ce ne-am scris noile țeluri și ne-am strâns mâinile, am pornit în josul muntelui foarte nervos, și cu neîncredere în mine, pentru că acum îmi doream mai mult decât oricând să-mi îndeplinesc țelul. Dar aveam și mai multă determinare pentru a face totul, astfel încât țelul meu să se transforme în realitate.

Dar nu am realizat nimic timp de aproape 6 luni. Îmi reciteam țelul dimineața, și apoi mă întorceam la activitățile mele cotidiene, care în acea vreme erau îndreptate asupra realizării jocului meu *Cashflow*. Într-o zi o vecină a mea, Mary, mi-a bătut la ușă și mi-a zis: „Am un prieten pe care cred că ar trebui să-l cunoști!" Am întrebat-o de ce trebuie să-l cunosc. Dar ea nu mi-a răspuns decât: „Nu știu. Cred pur și simplu că o să vă înțelegeți foarte bine. Și el e investitor, ca și tine." Aveam încredere în Mary, așa că am acceptat să iau prânzul cu acest prieten al său.

După o săptămână sau două, m-am întâlnit cu prietenul acesta al lui Mary, pe care îl chema Peter, și am luat prânzul împreună la un club de golf în Scottsdale, Arizona. Peter este un bărbat înalt, distins, cu un dar al vorbirii, care avea aproximativ aceeași vârstă pe care ar fi avut-o și tatăl meu adevărat dacă ar fi fost în viață. În timpul prânzului, am aflat că Peter petrecuse mult timp pe Wall Street, deținând firma sa proprie de intermediere în tranzacții bursiere și că de-a lungul timpului construise și companii pe care apoi le făcuse publice. Acțiunile companiilor lui erau listate la Bursa Americană, bursele din Canada, NASDAQ și la importanta Bursă de Valori din New York. Era deci o persoană care nu numai că crea active, dar acționa situându-se de partea cealaltă a monedei, în acest caz a pieței de capital. Știam că avea să mă ghideze într-o lume pe care foarte puțini investitori reușesc să o vadă. El mi-ar arăta ceea ce se întâmplă în spatele scenei și m-ar ajuta să înțeleg ce se petrece pe una dintre cele mai puternice piețe de capital din lume.

După ce s-a pensionat, s-a mutat în Arizona împreună cu soția sa, deținând o adevărată moșie în deșert, departe de tumultul orașului Scottsdale. Când Peter mi-a spus că de-a lungul carierei sale ajutase aproape 100 de companii să devină publice, am înțeles de ce luam masa cu el.

Nu voiam să par prea nerăbdător sau insistent, așa că am făcut tot posibilul să mă controlez. Peter este o persoană care ține foarte mult la intimitatea sa și acceptă să discute cu foarte puțini oameni. (De aceea îl numesc Peter și nu-i spun adevăratul său nume. El dorește să-și păstreze anonimatul.) Întâlnirea a fost una plăcută, dar s-a încheiat fără ca eu să aduc în discuție subiectul care mă frământa. După cum am mai spus, nu voiam să par prea nerăbdător, sau naiv.

Timp de 2 luni l-am sunat pentru a stabili încă o întrevedere. Dar Peter mă refuza politicos și evita să stabilească o dată precisă pentru următoarea întâlnire. În cele din urmă a acceptat să discutăm și mi-a spus cum pot ajunge la el acasă, în mijlocul deșertului. Am stabilit o dată la care să ne vedem, iar eu am început să exersez ceea ce aveam să-i spun.

După o săptămână, am plecat spre casa lui. Primul lucru care m-a întâmpinat a fost un semn pe care scria: „Atenție! Câine rău". Inima-mi bătea cu putere, pe măsură ce înaintam cu mașina pe aleea din fața casei sale. Deodată am văzut un ghemotoc mare și negru întins în mijlocul drumului. Era câinele care se presupunea că e rău și într-adevăr era un câine foarte mare. Am oprit mașina pentru că acest câine nu avea de gând să se dea la o parte. Nu mai aveam decât vreo 7 metri până la casă, dar câinele stătea chiar la mijloc. Am deschis ușor ușa mașinii și mi-am dat seama că dormea dus. M-am dat jos din mașină, foarte încet, dar, de îndată ce am pus piciorul pe pământ, câinele s-a trezit brusc. Câinele acesta mare și negru s-a ridicat și se uita la mine, iar eu mă uitam la el. Inima a început să-mi bată și mai tare și mă pregăteam să sar din nou în mașină. Dar câinele a început să dea din coadă și să pară bucuros că mă vede. Vreme de 5 minute l-am mângâiat și l-am lăsat să mă lingă pe acest câine de pază mare și negru.

Eu și soția mea avem o regulă cu privirea la personalitățile celor cu care facem afaceri. „Să nu faci niciodată afaceri cu animale de companie în care nu ai încredere!" De-a lungul anilor, ne-am dat seama că oamenii și animalele lor de companie se aseamănă foarte mult. Odată, am încheiat o tranzacție imobiliară cu un cuplu care avea foarte multe animale. Lui îi plăceau câinii aceia mici, numiți „pugs", iar ei îi plăceau păsările exotice, cu penaj multicolor. Când am fost cu Kim la ei acasă, cățelușii aceia drăguți și păsările colorate păreau foarte prietenoși, dar odată ce te apropiai de ele, deveneau agresive. Dacă încercam să le mângâiem, câinii se repezeau să ne muște și începeau să latre, iar păsările scoteau sunete puternice și deveneau agresive. La o săptămână după încheierea afacerii, Kim și cu mine am descoperit că stăpânii era la fel ca animalele lor — drăguți la prima vedere, dar agresivi în realitate. Clauzele ascunse ale contractului erau total în dezavantajul nostru. Nici avocatul nostru de atunci nu și-a dat seama de acele prevederi subtile. Până la urmă nu am avut probleme cu acea investiție, dar, de atunci, eu și Kim am adoptat această strategie: dacă avem îndoieli cu privire la o persoană cu care vrem să facem afaceri, mai întâi vedem ce fel de animale de companie au. Oamenii pot să lase impresia că sunt amabili și să spună lucruri pe care nu le cred, cu un zâmbet, dar animalele lor de companie sunt așa cum par. De-a lungul anilor, ne-am dat seama că această modalitate simplă funcționează foarte bine. Am descoperit că adevărata fire a oamenilor se reflectă în comportamentul animalelor lor. De aceea, întâlnirea mea cu Peter a fost una foarte bună. Și, în plus, pe câinele său mare și negru îl chema Candy („bomboană" în limba engleză).

Dar la început nu a fost foarte ușor să mă înțeleg cu Peter. L-am întrebat dacă pot să învăț de la el și dacă pot să fiu un investitor intern, acționând împreună cu el. I-am spus că eram dispus să muncesc gratis dacă voia să mă învețe tot ce trebuia să știu ca să fac o companie publică. I-am explicat că eram independent din punct de vedere financiar și că nu aveam nevoie de bani ca să muncesc împreună cu el. Peter a fost însă sceptic la început. Am discutat foarte mult despre cât de valoros era timpul său, dacă eram într-adevăr capabil să învăț repede și dacă eram dispus să urmez acest proces până la capăt. El se temea că aveam să renunț odată ce-mi dădeam seama ce greu era, pentru că nu aveam experiență pe piața de capital, ca cea de pe Wall Street. El mi-a mai spus: „Nu mi-a mai făcut nimeni propunerea de a munci gratis, doar ca să învețe ceva. Oamenii nu mi-au cerut decât să le împrumut bani sau să-i ajut să-și găsească o slujbă." L-am asigurat că nu-mi doream decât să lucrez alături de el și să învăț. I-am povestit despre tatăl bogat, care mă ghidase de-a lungul anilor și despre faptul că nu ar fi fost prima dată când munceam pe gratis. În cele din urmă, Peter m-a întrebat: „Cât de mult îți dorești să înveți ce înseamnă această afacere?" L-am privit drept în ochi și i-am spus: „Sunt foarte hotărât și-mi doresc enorm să învăț să fac asta!"

„Bine," a zis el. „În momentul de față analizez o mină de aur, care a dat faliment, din Munții Anzi, în Peru. Dacă îți dorești cu adevărat să înveți, atunci trebuie să mergi la Lima, joia aceasta, să inspectezi mina împreună cu echipa mea, să discuți cu cei de la bancă și să vezi cât cer pentru mină, și să-mi întocmești un raport cu tot ce ai aflat. Și, apropo, călătoria o faci pe cheltuiala ta."

Am rămas uimit.

„Să plec în Peru joia asta?" am întrebat.

Peter a zâmbit, și mi-a spus:

„Mai vrei să te alături echipei mele și să înveți cum se face o companie publică?"

Am simțit un gol în stomac și cum începeam să transpir. Știam că îmi testa sinceritatea. Eram într-o marți și deja aveam întâlniri stabilite pentru joi. Peter m-a așteptat să-mi analizez opțiunile. În cele din urmă, m-a întrebat zâmbind, pe un ton plăcut:

„Ei bine, încă mai vrei să înveți acest lucru?"

Știam că acel moment era hotărâtor. Știam că trebuia fie să accept, fie să mă las bătut. Acum eu eram cel care mă testam. Alegerea mea nu avea legătură cu Peter. Ci era legată de ceea ce voiam să fac eu în viață de acum înainte. În astfel de momente, îmi amintesc de vorbele pline de înțelepciune ale marelui filosof Johann Wolfgang Von Goethe:

„Până să te hotărăști există ezitarea,
Șansa să renunți, niciodată o bună alegere.
Atunci când începi și creezi
Nu există decât un singur adevăr,
Pe care, de îl vei ignora,
Vei ucide vise mărețe și planuri minunate.
În momentul în care te hotărăști,
Providența este de partea ta."

Acest ultim vers, „Providența este de partea ta", m-a făcut întotdeauna să merg mai departe atunci când voiam să renunț. Dicționarul Webster definește „providența" ca fiind „îndrumarea sau grija divină. Puterea lui Dumnezeu care îndrumă destinul oamenilor." Intenția mea nu este să țin predici, sau să spun că Dumnezeu este de partea mea. Vreau să spun doar că, fie când ajung la limita cunoașterii mele, fie când mă avânt în necunoscut, nu mă bazez decât pe încrederea într-o putere mai presus de mine. În aceste momente, când știu că trebuie să depășesc niște limite, respir adânc și pășesc în necunoscut. E ca un salt al credinței, un salt care-mi testează încrederea într-o putere mai presus de puterea omenească. Și acești primi pași sunt cei care mi-au schimbat viața. Poate că rezultatul inițial nu a fost întotdeauna cel așteptat, dar viața mea s-a schimbat și s-a îmbunătățit pe termen lung.

Am o mare admirație pentru unul din cupletele lui Goethe:
„Fă ceea ce poți și visezi că așa o să fie!
Curajul îți va aduce geniu, putere și magie."

Pe când versurile se pierdeau printre gânduri, am ridicat privirea și am spus: „O să fiu în Peru la sfârșitul săptămânii."

Peter a zâmbit. „Uite o listă cu oamenii pe care-i vei căuta acolo și locurile unde trebuie să vă întâlniți. Sună-mă când te întorci!"

Nu este o recomandare

Cu siguranță aceasta nu este calea pe care aș recomanda-o eu celor care doresc să-ți facă o companie publică. Există modalități mai inteligente și mai ușoare. Cu toate acestea, eu trebuia să urmez drumul stabilit pentru mine, pe care vi-l voi prezenta în cele mai mici detalii. În opinia mea, trebuie să recunoaștem față de noi înșine că avem calități și slăbiciuni, atât cele mentale, cât și cele emoționale și să fim conștienți de ele. Nu doresc decât să vă relatez procesul prin care am trecut odată ce am știut ceea ce urmează să fac cu viața mea. Nu mă solicita mental, dar era o provocare emoțională, așa cum sunt toate schimbările în viață.

Tatăl bogat spunea mereu: „Realitatea unei persoane este la granița dintre credința sa și încrederea în sine." El scria apoi cuvintele în felul următor:

	r	
	e	
	a	
	l	
încredere de sine	i	credință
	t	
	a	
	t	
	e	

Apoi spunea: „Limitele realității unei persoane nu se schimbă decât atunci când renunță la ceea ce-i oferă încredere și apoi se lasă condus de credință. Atât de mulți oameni nu reușesc să se îmbogățească pentru că sunt limitați de încrederea în propriile forțe și nu se lasă cuprinși de imensitatea credinței."

În acea joi, în vara anului 1996, mă îndreptam spre Munții Anzi pentru a inspecta o mină de aur, exploatată cândva de incași, apoi de spanioli. Făceam un pas îndrăzneț, ghidat de credință, într-o lume cu totul necunoscută. Dar, tocmai pentru că avusesem acest curaj, o lume noua a investițiilor s-a deschis înaintea mea. Viața mea nu a mai fost aceeași odată ce m-am hotărât să fac acest pas. Realitatea posibilităților mele financiare nu a mai fost aceeași. Aveam o altă concepție asupra limitei bogăției la care poate ajunge o persoană. Cu cât lucrez mai mult împreună cu Peter și cu echipa sa, cu atât aceste limite devin din ce în ce mai extinse.

Și astăzi, pentru mine aceste limite se extind în continuare, iar vorbele tatălui meu bogat îmi răsună în urechi: „Un om nu este limitat decât de situația reală a posibilităților sale financiare. Nu se va schimba nimic până când acea persoană nu-și va schimba realitatea. Iar realitatea financiară a acelei persoane nu se va schimba decât atunci când aceasta va fi pregătită să-și depășească temerile și îndoiala cu privire la limitele sale, pe care ea însăși și le-a impus."

Peter s-a ținut de cuvânt

După ce m-am întors din Peru, am mers să discut cu Peter. Mina se dovedise a fi una profitabilă, cu reale resurse de aur, dar se confrunta cu probleme financiare și administrative. Sfatul meu era

să nu o achiziționeze, din cauza problemelor sociale și de mediu pe care le avea și a căror rezolvare necesita milioane de dolari. Pentru ca mina să funcționeze eficient, forța de muncă trebuia redusă cu cel puțin 40%. Iar lucrul acesta ar fi distrus economia acelui oraș. I-am spus lui Peter:

„De secole acei oameni trăiesc acolo, la 5 000 de metri altitudine. Generații întregi sunt îngropate acolo. Nu cred că ar fi prea înțelept din partea noastră să-i obligăm să plece din casele strămoșilor lor și să caute de lucru la poalele munților. Cred că ar fi niște probleme cu care nu am vrea să ne confruntăm.

Peter a fost de acord cu propunerea mea și — mai important — a fost de acord să mă învețe. Curând am ajuns să cercetăm mine și depozite de petrol în alte colțuri ale lumii, începând astfel un nou capitol al procesului meu educațional.

Din vara anului 1996 până în toamna anului 1997, am lucrat ca ucenicul lui Peter. El era preocupat de extinderea companiei sale, EZ Energy (acesta nu este numele real al companiei lui), ale cărei acțiuni urmau să fie făcute publice, în cadrul Bursei de valori Alberta în perioada în care am început să lucrez alături de el. Pentru că eu m-am alăturat mai târziu echipei lui, nu am putut să achiziționez acțiunile prin oferta publică preinițială, la prețul specific celor din interior. Nu ar fi fost corect să investesc împreună cu fondatorii, din moment ce eram un membru nou al echipei și Peter nu mă testase încă. Cu toate acestea, am cumpărat un pachet destul de consistent de acțiuni prin intermediul ofertei publice inițiale, la prețul de 5 dolari canadieni pe acțiune.

După ce a dat de petrol în Columbia și de ceea ce părea să fie un câmp de petrol și gaze naturale în Portugalia, acțiunile companiei EZ Energy sunt tranzacționate la prețul de 2-2,35 dolari canadieni pe acțiune. Dacă depozitul din Portugalia se dovedește a fi atât de mare pe cât au indicat testele, atunci prețul acțiunilor poate ajunge până la 5 dolari canadieni pe acțiune cândva, în jurul anului 2000. Și, dacă acest lucru se va întâmpla, și terenul se va dovedi atât de mare pe cât sperăm, prețul acțiunilor EZ Energy poate ajunge de la 15 până la 25 de dolari canadieni în următorii 2-3 ani. Aceasta este perspectiva cea mai favorabilă. Dar există și posibilitatea ca prețul să scadă în cazul acestor acțiuni ale unor companii cu capitalizare mică. Prețul acestora poate la fel de bine să ajungă la 0 dolari în

următorii ani. Multe lucruri se pot întâmpla când o companie se află la acest stadiu al dezvoltării.

Deși EZ Energy este o companie foarte mică, creșterea valorii acțiunilor pentru „investitorii primari", cum îi numește Peter este destul de bună până în prezent. Investitorii primari (investitorii acreditați care au cumpărat acțiunile în cadrul ofertelor publice preinițiale) au plătit 25 000 dolari americani pentru un pachet de acțiuni de 100 000, adică 25 de cenți pe acțiune. Ei au investit acești bani bazându-se pe reputația lui Peter, de puterea consiliului director, și pe expertiza realizată de echipa care se ocupă cu exploatarea petrolului. În momentul ofertei private, și chiar al celei publice, nu exista nicio garanție, sau o valoare sigură, în care să poți investi. Cu alte cuvinte, această afacere consta la început numai în „P" (preț) și în niciun „C" (câștiguri). La început investiția a fost oferită numai prietenilor lui Peter și cercului lui de investitori.

La acest nivel al procesului de investiții, oamenii investesc de fapt, în membrii echipei. Oamenii sunt mult mai importanți decât produsele și serviciile companiei respective — fie că este vorba de petrol, aur, servicii oferite prin internet sau diverse aparate. Regula de aur care spune că „Managementul atrage banii" este foarte importantă pentru acest stadiu al dezvoltării unei companii.

Echipa managerială a companiei EZ Energy s-a descurcat extrem de bine. Dar în loc să intru în amănunte în legătură cu speranțele și visele echipei manageriale, cred că ar fi mai bine să mă refer îndeosebi la cum a ajuns această companie să fie oferită publicului.

Fondatorii companiei și-au dedicat timpul și cunoștințele în acest domeniu, în schimbul acțiunilor companiei. Cu alte cuvinte, cei mai mulți dintre fondatori lucrează pe gratis, investind timpul și pregătirea lor, primind în schimb pachete de acțiuni. Valoarea acțiunilor lor nou emise este foarte mică, așa că au un venit câștigat prin muncă foarte mic, dacă acest venit există. Ei lucrează fără să fie plătiți, cu intenția de a crește valoarea acțiunilor lor și care vor genera venit dintr-un portofoliu, și nu venit câștigat prin muncă. Câțiva dintre acționarii fondatori primesc totuși un salariu mic pentru serviciile lor. Ei lucrează însă pentru o sumă mult mai mare de bani, dar pe care o vor obține numai dacă reușesc să dezvolte compania și să o facă mai valoroasă.

Pentru că cei mai mulți directori nu primesc un salariu, este în interesul lor să acționeze ca să crească încontinuu valoarea companiei. Interesul lor personal este același cu cel al acționarilor, adică de a obține un preț al acțiunilor în continuă creștere. Același lucru este valabil și pentru mulți dintre directorii executivi ai companiei. Ei primesc un salariu mic, dar cel mai mult sunt interesați ca prețul acțiunilor să crească.

Fondatorii unei companii sunt foarte importanți pentru ca acea companie să înceapă să se dezvolte, deoarece reputația și pregătirea lor sunt cele care oferă credibilitate, încredere, și legitimitate unui proiect care de multe ori nu există decât pe hârtie. Odată ce compania este făcută publică și se bucură de succes, câțiva dintre fondatori pot demisiona, păstrându-și însă acțiunile. Ei vor fi înlocuiți de o nouă echipă managerială, iar fondatorii încearcă din nou să dezvolte afacerea, repetând același proces.

Istoricul Companiei EZ Energy

1. Investitorii primari au plătit un avans de 25 000 de dolari americani pentru 100 000 de acțiuni, adică 25 de cenți pe acțiune. În acest stadiu, compania avea un plan, dar nu și contracte de exploatare. Nu existau active. Investitorii inițiali au investit în management.
2. Prețurile acțiunilor variază între 2 și 2,35 dolari canadieni.
3. Așadar, pachetul de 100 000 de acțiuni al investitorilor inițiali valorează acum 200 000–235 000 de dolari canadieni, adică 160 000–170 000 de dolari americani. Slujba directorului constă acum în menținerea unei creșteri continue a valorii companiei și a prețului acțiunilor, aducând pe piață petrolul pe care l-a găsit, forând prin mai multe puțuri și descoperind mai multe rezerve de petrol. Pe hârtie, investitorii inițiali au câștigat în jur de 140 000 de dolari din investiția lor de 25 000 de dolari. Afacerea funcționa de 5 ani, ceea ce însemna că aveau o rată de rentabilitate a câștigului de 45%, dacă și-ar fi vândut acțiunile.
4. Problema cu care se confruntă investitorii este că, din cauza faptului că este o companie mică, acțiunile sunt tranzacționate în cantități mici. Un acționar care deține 100 000 de acțiuni nu va putea să le vândă pe toate deodată, fără să dezechilibreze prețul acțiunilor. Așadar, valoarea întregului pachet de acțiuni este mai degrabă o valoare doar pe hârtie, la acest moment.

Dacă totul se desfășoară conform planului, compania se va extinde și mult mai mulți oameni vor începe să investească în acțiunile ei. Atunci vânzarea și cumpărarea pachetelor mari de acțiuni vor deveni mult mai simple. Putem spune că, mulțumită veștilor bune în legătură cu noile descoperiri, investitorii care deține pachete mari de acțiuni preferă să le păstreze și nu intenționează să le vândă.

De ce am ales Bursa canadiană?

Când am început să lucrez cu Peter, l-am întrebat de ce a ales bursele de valori canadiene, în loc de faimoasa NASDAQ sau bursa de pe Wall Street. În America, bursele din Canada sunt văzute ca un fel de Rodney Dangerfield, celebrul comedian, al industriei nord-americane a valorilor mobiliare. Cu toate acestea, Peter a ales piața bursieră canadiană pentru că:

1. Piața bursieră canadiană este lider mondial pentru finanțarea micilor companii care se ocupă cu exploatarea resurselor naturale. El a ales această piață deoarece are în principal de astfel de companii. Peter e ca Warren Buffet, tinde să rămână la afacerile pe care le înțelege. „Eu știu cum se conduce o afacere care se ocupă cu exploatarea petrolului, gazelor naturale, argintului și aurului", spunea Peter. „Înțeleg cum se exploatează resursele naturale și metalele prețioase." Dacă s-ar fi ocupat de afaceri în domeniul tehnic, atunci companiile sale ar fi listate la bursele de valori americane.
2. NASDAQ și Wall Street sunt prea mari pentru niște companii atât de mici, care nu ar primi atenția dorită. Peter spunea: „Când am început să fac astfel de afaceri, în anii '50, o companie mică încă primea atenția brokerilor, dacă era listată la bursele importante de valori. Astăzi, însă, companiile din domeniul internetului, multe dintre care nici măcar nu au profit, aduc mult mai mulți bani la bursa de

valori decât renumitele companii, fondate în Epoca Industrială. De aceea, cele mai multe agenții de intermediere nu sunt foarte interesate de aceste mici companii, care aduc numai câteva milioane de dolari. Agențiile de intermediere din America sunt interesate în primul rând de companiile care aduc cel puțin 100 milioane de dolari.

3. Bursa de valori canadiană le permite și micilor antreprenori să opereze pe această piață. Eu cred că motivul pentru care Peter folosește această bursă este faptul că a ieșit la pensie. El spune de multe ori: „Nu am nevoie de bani, așadar nu am nevoie să construiesc o afacere mare ca să obțin profituri mari. Mie doar îmi place acest joc; mă ajută să-mi mențin o viață activă și, în plus, unde ar mai găsi prietenii mei o OPI de 25 000 de dolari pentru 100 000 de acțiuni? Fac asta pentru că e distractiv, pentru că îmi plac provocările, și pot obține și bani frumoși. Îmi place foarte mult să construiesc companii, să le ofer acțiunile publicului, și să le văd cum se dezvoltă. Și îmi place că-i pot ajuta pe prietenii mei, și familiile lor, să se îmbogățească."
4. Peter însă spune că trebuie să avem grijă. „Doar pentru că piața de capital canadiană este mai redusă, asta nu înseamnă că oricine poate juca acest joc. Există burse de valori canadiene care și-au câștigat o reputație proastă din cauza anumitor tranzacții din trecut. Pentru a lucra cu aceste burse de valori, trebuie să cunoști foarte bine procesul de a face o companie publică."

   Vestea cea bună este că sistemul canadian al burselor de valori începe să fie controlat din ce în ce mai mult și limitat prin regulamente. Cred că în câțiva ani, piața de capital din Canada va cunoaște o mai mare dezvoltare, pe măsură ce companiile mici din întreaga lume vor apela din ce în ce mai mult la bursele de valori mai mici pentru a obține capitalurile de care au nevoie.

   Fiți atenți cum îi alegeți pe cei care își promovează acțiunile! În puținii ani în care m-am implicat activ în această afacere, am avut de-a face cu trei indivizi care aveau referințe foarte bune, aveau o pregătire de bază, știau să-și prezinte serviciile, adunau milioane de dolari, dar nu aveau nici cea mai vagă idee

cum să construiască o afacere de la zero. Ani de zile, aceste persoane călătoresc la clasa întâi sau cu avionul personal, stau la cele mai bune hoteluri, dau petreceri luxoase, beau cele mai alese vinuri și duc o viață îmbelșugată pe banii investitorilor. Compania va da faliment în scurt timp, deoarece nimeni nu se ocupă de extinderea ei. Tot numerarul câștigat a fost risipit. Atunci, acești indivizi construiesc o nouă afacere și iau totul de la capăt. Cum deosebiți un antreprenor onest de un visător care nu face decât să risipească banii? Nu știu nici eu. Doi dintre cei trei chiar m-au convins, până când compania lor a dat faliment. Cel mai bun sfat pe care pot să vi-l dau pentru a evita astfel de situații este să cereți informații cu privire la evoluția trecută a companiilor, să verificați referințele și să vă lăsați ghidați de intuiție.

5. Dacă o companie mică se dezvoltă și are succes, poate să treacă de la o bursă de valori mai mică la una de renume, cum ar fi NASDAQ sau Bursa de Valori din New York. Companiile care fac această trecere, se bucură de obicei de o creștere substanțială a valorii (uneori de peste 200%).

Cele mai multe companii de renume de astăzi au început de jos, ca niște companii mici, necunoscute. În 1989, Microsoft era o companie mică, ale cărei acțiuni se vindeau cu 6 dolari acțiunea. Prețul aceleiași companii s-a mărit de 8 ori până în prezent. În 1991, acțiunile Cisco aveau un preț de 3 dolari pe acțiune, dar acum s-a mărit de 8 ori. Aceste companii au folosit chibzuit banii investitorilor lor și au devenit adevărate puteri ale economiei mondiale.

Observațiile lui Sharon

Cerințele pentru OPI în cazul marilor burse de valori din Statele Unite au făcut acest proces foarte dificil pentru majoritatea companiilor. Așa cum arată *Ghidul Ernst&Young pentru a face o companie publică*, Bursa de Valori din New York cere ca o companie să aibă active tangibile nete de 18 milioane de dolari și un venit brut de 2 500 000 de dolari. Bursa Americană de Valori cere un nivel al capitalului acționarilor de 4 milioane de dolari și ca valoarea de piață a ofertei publice

inițiale să fie de cel puțin 3 milioane de dolari. Piața Națională de Capital NASDAQ prevede ca activele tangibile nete să aibă valoarea de cel puțin 4 milioane de dolari, iar valoarea de piață a OPI să fie de cel puțin 3 milioane de dolari.

În plus, se estimează că, în cazul acestor companii majore, procesul de realizare a unei OPI poate costa între 400 000 și 500 000 de dolari. În aceste costuri se include: taxa de înregistrare, cheltuieli pentru consilierea juridică, onorariul experților contabili și al intermediarilor.

Multe companii mici și mijlocii care nu întrunesc aceste condiții caută oportunități de „fuziune", adică încearcă să se alăture unei companii care este deja publică.

Alte companii se îndreaptă și spre alte burse de valori din alte țări, cum este cea din Canada, unde cerințele de participare nu sunt atât de riguroase.

De ce să cumperi dolari canadieni?

În timpul unui discurs cu privire la investiții pe care îl țineam în Australia, acum 2 ani, unul dintre participanți a pus la îndoială alegerea mea de a investi în metale prețioase și petrol. El m-a întrebat: „Dacă toți investesc în acțiuni ale companiilor din domeniul înaltei tehnologii și al internetului, de ce ați ales să investiți în cele mai proaste domenii ale economiei?"

Eu i-am explicat că întotdeauna este mai puțin costisitor să fii un investitor contrar, adică un investitor care investește în acțiuni fără o mare căutare pe piață.

„Cu câțiva ani în urmă", am spus eu, „când toți investeau în aur, argint și petrol, costul contractelor de exploatare, necesare începerii afacerilor în astfel de domenii, erau foarte ridicate. Era foarte greu să găsești un preț convenabil. Acum, când prețul petrolului, aurului și argintului a scăzut, este mai ușor să găsești afaceri bune, iar oamenii sunt mai dispuși să negocieze, pentru că aceste bunuri nu mai au căutare."

Prețul petrolului a început să crească, așa încât acțiunile companiei noastre petroliere au devenit mult mai valoroase. De asemenea, în această perioadă, Buffet a declarat că este interesat de afacerile cu argint. În februarie 1998, miliardarul a mărturisit că achiziționase 130 milioane de uncii de argint care se află într-un

depozit din Londra. În septembrie 1999, în publicația *Canadian Business*, a apărut un articol în care se spunea că cel mai bogat om de afaceri din lume, Bill Gates, investește în argint, achiziționând un pachet de acțiuni de 10,3% pentru suma de 12 milioane de dolari americani, ale unei companii canadiene de exploatare a argintului listate în cadrul Bursei de Valori din Vancouver. Gates începuse să achiziționeze în secret aceste acțiuni din februarie 1999. Când investitorii noștri au aflat acest lucru, au fost ușurați să constate că încrederea pe care ne-au acordat-o atâția ani nu fusese în zadar.

Nu ai întotdeauna succes

Nu toate companiile mici ajung să obțină același succes ca EZ Energy. Unele nu se extind nici după ce sunt făcute publice, iar investitorii primari își pierd majoritatea banilor, sau chiar pe toți. Astfel, investitorii trebuie să fie acreditați și să știe că unele investiții corespund principiului „totul sau nimic".

În calitate de partener de afaceri al lui Peter, le vorbesc potențialilor investitori despre oportunitatea de a investi în calitate de investitori primari în companii nou înființate. Le explic mai întâi riscurile care pot apărea, și apoi menționez membrii echipei implicate, sau viitoarele recompense. De multe ori, încep prezentarea, spunând: „Investiția despre care vă vorbesc este una speculativă, cu un risc ridicat, oferite inițial celor care întrunesc condițiile unui investitor acreditat." Dacă aceștia nu știu ce înseamnă să fii investitor acreditat, le prezint condițiile stabilite de CTVM în această privință. De asemenea, le atrag atenția că există posibilitatea de a-și pierde toți banii investiți și le spun acest lucru de mai multe ori. Dacă sunt încă interesați, le spun că investiția lor nu trebuie să depășească 10% din capitalul lor total de investiții. Atunci și numai atunci, dacă nu și-au pierdut interesul, le explic în ce constă investiția, căror riscuri se expun, le prezint echipa și câștigurile potențiale.

La sfârșitul prezentării, solicit întrebări din partea auditoriului. După ce răspund la întrebări, mai prezint încă o dată riscurile pe care o astfel de investiție le implică. Îmi închei discursul spunând: „Dacă în cele din urmă veți ajunge să pierdeți banii investiți, tot ce vă pot oferi este o nouă oportunitate de a investi în afacerile noastre." Atunci, am convingerea că cei mai mulți sunt conștienți de riscurile la care se expun, și aș spune că 90% dintre ei decid să nu

investească în compania noastră. Celor 10% care încă sunt interesați le oferim mai multe informații și timpul necesar pentru a se gândi mai bine, și, dacă așa cred de cuviință, să renunțe la investiția lor.

Cred că multe dintre OPI ale unor companii de internet care se bucură astăzi de mare succes se vor prăbuși în următorii ani, iar investitorii vor pierde milioane, sau miliarde de dolari. Deși internetul reprezintă un nou nivel al dezvoltării, forțele economiei nu permit decât unora din aceste companii inovatoare să aibă succes. Așadar, indiferent dacă o companie care devine publică se ocupă cu exploatarea aurului, cu servicii de instalații sanitare sau sunt din domeniul internetului, controlul încă revine publicului.

O bună educație

Decizia de a merge în Peru s-a dovedit una foarte bună pentru mine. Fiind ucenicul și apoi partenerul de afaceri al lui Peter, am învățat tot atât de multe lucruri ca și de la tatăl meu bogat. După ce am petrecut aproape un an și jumătate ca ucenic pe lângă Peter și echipa lui, Peter mi-a propus să-i devin partener în compania sa cu capital de risc privat.

Din 1996 am avut ocazia unică în viață de a acumula o importantă experiență, asistând la procesul în care compania EZ Energy a fost făcută publică, și s-a dezvoltat, devenind o companie viabilă, care, într-o zi se va putea număra printre companiile petroliere majore. Mulțumită acestei asocieri, nu numai că am devenit un om de afaceri mai înțelept, dar am învățat mecanismul de funcționare al pieței de capital. Una din regulile mele este să investesc 5 ani în procesul de învățare — iar până în prezent, am investit deja 4 ani. În momentul de față încă nu am câștigat bani reali — adică pe care-i pot băga în buzunar. Câștigurile mele nu au fost decât pe hârtie, dar lecțiile despre afaceri și investiții pe care le-am învățat sunt neprețuite. Poate că într-o zi, o să încep și eu să pun bazele unei companii, pe care apoi să o fac publică prin intermediul burselor americane de valori.

Viitoarele oferte publice inițiale

În prezent, Peter și compania sa cu capital de risc privat, în care sunt și eu partener, ajută alte trei companii să se extindă, pentru a le

face publice: o companie care se ocupă de exploatarea metalelor prețioase și are contracte de exploatarea în China, o companie de exploatare a petrolului și gazelor naturale cu contracte în Argentina și o companie de exploatare a argintului cu contracte în Argentina.

Compania pentru care a fost nevoie de cea mai lungă perioadă de timp pentru a o extinde este cea din China. Negocierile cu guvernul Chinei mergeau foarte bine, când deodată, în 1992 un avion de război american a bombardat Ambasada Chinei din Kosovo. Atunci s-a spus că de vină au fost hărțile care nu fuseseră actualizate. Oricare ar fi fost motivele bombardamentului, acest incident ne-a stricat planurile, aducându-ne în aceeași situație în care ne aflam în urmă cu 2 ani. Cu toate acestea, am continuat să facem progrese, încet dar sigur.

Când suntem întrebați de ce ne asumăm un risc atât de mare, plasându-ne compania în China, noi răspundem: „Pentru că în curând va deveni țara cu cea mai puternică economie din lume. Deși riscurile sunt foarte mari, câștigurile ar putea fi imense."

Situația noastră din prezent, de a fi investitori în China, se aseamănă cu cea a englezilor care au venit în anii 1800, să investească în America. De fapt investim în relații și bunăvoință. Suntem conștienți că există neînțelegeri din punct de vedere politic și probleme legate de drepturile omului. Ca și companie, facem toate eforturile pentru a dezvolta o relație strânsă și o comunicare deschisă cu cei din China, în speranța că vom ajuta la îmbunătățirea relațiilor dintre China și America. Experiența pe care am acumulat-o în acest proces de învățare este neprețuită. E ca și când am luat parte la scrierea istoriei. E ca și când m-aș afla pe corabia lui Columb, pornind spre Lumea Nouă.

De obicei este nevoie de o perioadă de 3 până la 5 ani pentru a face o companie publică. Dacă totul va merge bine, vom reuși să facem două din cele trei companii publice până anul viitor. Când acest lucru se va întâmpla, înseamnă că mi-am îndeplinit țelul, acela de a deveni investitor suprem. Pentru mine va fi prima companie pe care am oferit-o publicului, dar pentru Peter va fi compania numărul nouăzeci și ceva. Așadar, deși încă nu am deveni investitor suprem, mă apropii de împlinirea acestui țel, pe care mi l-am stabilit în 1995.

Având în vedere faptul că această operațiune implică un grad mare de risc, proiectele în care sunt implicat ar putea eșua și companiile n-**ar** mai deveni publice. Iar dacă acest lucru se întâmplă,

voi aduna resturile și o voi lua de la capăt, începând proiecte noi. Investitorii noștri sunt conștienți că astfel de afaceri implică un risc ridicat și știu că planul lor de investiții constă în aducerea unui mic capital pentru fiecare din aceste mici afaceri riscante. De asemenea, știu că îi vom solicita să investească din nou în viitoare afaceri pe care le vom începe. Nu trebuie decât să avem succes cu unul din proiecte. În astfel de investiții cel mai înțelept este să nu-ți pui toți banii într-o singură afacere. Și, din cauza acestor riscuri, CTVM a stabilit niște cerințe minime pentru investitori în cazul investițiilor speculative.

Următorul capitol va aminti pe scurt etapele de bază pe care trebuie să le urmați dacă doriți să începeți de la o idee, să puneți bazele unei companii, și, poate chiar să o faceți publică. Deși nu a fost ușor, tot acest proces a însemnat pentru mine o experiență extrem de palpitantă.

Celebrarea unei evoluții

A face o companie publică e ca o celebrare, ca un ritual care marchează maturitatea oricărui om de afaceri. E ca și când un jucător din echipa unui liceu e ales pentru a juca într-o echipă de profesioniști. În numărul din 27 septembrie 1999 al publicației *Fortune* apărea următorul citat: „Dacă afacerea ta este achiziționată de o companie, înseamnă că acea companie te validează. Dacă îți faci propria companie publică — piața — lumea întreagă — te validează"

De aceea tatăl bogat îl numea pe cel care putea să construiască o afacere de la zero, și ajungea să o facă publică, investitor suprem. Însă el nu a devenit niciodată un investitor suprem. Deși a investit în mai multe afaceri care, în cele din urmă, au fost făcute publice, acest lucru nu s-a întâmplat cu niciuna din companiile înființate de el. Fiul său, Mike, a fost cel care i-a preluat afacerile și a continuat să le extindă, dar nici el nu a început o afacere pe care să o facă publică. Așadar, când voi deveni investitor suprem înseamnă că voi fi încheiat procesul de pregătire început alături de tatăl bogat.

CAPITOLUL 40

Ești următorul miliardar?

Pe coperta ediției *Forbes* din 1999 a celor mai bogați 400 de oameni scria: „Miliardarul de lângă tine". Acel număr conținea un articol intitulat *Un secol de bogăție* și un subtitlu care suna așa: *De unde provine bogăția?* În urmă cu câțiva ani, afacerile cu petrol și oțel stăteau la baza averii multor oameni bogați din America. Astăzi contează mai mult câți oameni sunt interesați de afacerea ta pe internet.

Articolul susține că „Dacă vrei să vorbești despre cei super-bogați, trebuie să îți îndrepți privirea spre un nivel foarte înalt, către miliardarii, care apar astăzi mai repede ca niciodată, pe baza unor afaceri cu produse chiar mai efemere decât ei. Lui Rockefeller i-au trebuit 25 de ani să găsească petrol, să foreze și apoi să-l distribuie pentru a face astfel primul miliard. Anul trecut, Garry Winnick a intrat în clubul miliardarilor la doar 18 luni după ce și-a investit banii în Global Crossing, o companie care intenționează, dar care încă nu și-a atins scopul, să dezvolte o rețea de telecomunicații prin fibră optică."

Cât de mult durează, deci, să devii super-bogat astăzi? Răspunsul este: „nu mult". Realitatea devine tot mai evidentă, pentru cineva ca mine, membru al generației anilor '50 atunci când privesc spre generația noilor miliardari. De exemplu miliardarul Jerry Yang s-a născut în 1968, cu un an înainte ca eu să termin facultatea, și

David Filo, partenerul său, s-a născut în 1966, la un an după ce eu am intrat la facultate. Împreună, ei au fondat Yahoo!, iar averea fiecăruia dintre ei este astăzi evaluată la peste 3 miliarde de dolari și cifrele sunt în creștere. În timp ce acești tineri sunt foarte bogați, întâlnesc oameni care se întreabă dacă planurile pentru pensionare le vor fi suficiente peste 10 ani, când se vor pensiona. Este vorba despre o prăpastie între cei ce au și cei ce nu vor avea.

Îmi fac compania publică

În 1999, peste tot auzeai și citeai despre OPI. În mod sigur aceasta este o manie. Propunându-mi-se deseori să investesc în afacerile altora, am auzit de multe ori sloganuri ca acesta: „Investește în compania mea și în doi ani vom ieși pe piață." Zilele trecute, un viitor miliardar la început de drum, director general, m-a contactat și mi-a cerut să-i ofer posibilitatea de a-mi prezenta planul său de afaceri și de a-mi acorda șansa să investesc în viitoarea sa companie de internet. După prezentare, a adăugat pe un ton șiret și îndrăzneț: „Și știți, desigur, ce se va întâmpla cu prețul acțiunilor dumneavoastră după OPI." Mă simțeam de parcă aș fi vorbit cu un vânzător de mașini care îmi atrăgea atenția că mașina pe care doresc să o cumpăr este singura rămasă de acel tip și că îmi va face o favoare permițându-mi să o achiziționez la prețul de producător.

Mania OPI, sau așa-numita manie a „noilor emisiuni de acțiuni", a revenit. Cu puțin timp în urmă, chiar și Martha Stewart și-a făcut compania publică și a devenit miliardară. A devenit miliardară învățându-i pe oamenii care doreau să devină mai civilizați și educați, bunele manierele și regulile comportamentului de bun-simț în societate. Eu cred că inițiativa ei este valoroasă, dar mă îndoiesc că valoarea sa se poate ridica la un miliard de dolari. Și totuși, urmând definiția dată de *Forbes* celor 400 (averea depinde de câte vizualizări înregistrează afacerea ta pe internet), Martha Stewart se încadrează în categoria miliardarilor. În mod sigur ea înregistrează o grămadă de vizualizări.

Ceea ce mă îngrijorează în legătură cu OPI în domeniul tehnic și în cel al internetului este faptul că regula 90/10 a banilor este încă valabilă. Prea multe dintre aceste noi afaceri sunt pornite de oameni cu o experiență de afaceri foarte redusă. Prevăd că va veni timpul când ne vom uita în urmă, și vom descoperi că 90% dintre noile

OPI au eșuat și doar 10% au supraviețuit. Dacă această statistică este adevărată pentru noile OPI, această manie ne-ar putea duce la o nouă recesiune și posibilă depresiune. De ce? Pentru că milioane de investitori medii vor ajunge la depresiune. Nu doar că milioane dintre ei își vor pierde banii investiți, dar ca efect pe termen scurt al investițiilor, nu vor mai fi capabili să-și permită case, mașini, bărci și avioane. Acest lucru poate distruge restul economiei. Era o glumă care circula pe Wall Street după crahul din 1987 și suna astfel: „Care este diferența dintre un pescăruș și un agent de bursă? Răspuns: Pescărușul încă mai poate să facă un « depozit » pe un BMW."

„Aroma lunii"

Am început pentru prima dată să lucrez la un OPI în 1978, în Hawaii. Tatăl bogat dorea ca eu să învăț cum se construiește o companie care se poate vinde publicului pe timpul când eu îmi construiam afacerea cu portofele din nailon și velcro. El a spus: „Nu am făcut niciodată o companie publică, dar am investit în mai multe afaceri care au devenit publice. Aș vrea ca tu să înveți acest proces de la acest domn cu care investesc." Mi l-a prezentat pe Mark, un bărbat care semăna cu Peter, asociatul meu. Diferența consta în faptul că Mark era un investitor în companii cu capital de risc, sau investitor CCR (VC, „venture capitalist", în limba engleză), cum se spune în lumea afacerilor. Eu sunt un veteran din Vietnam, așa că inițialele acestea au o altă semnificație pentru mine.

Micii afaceriști veneau la Mark atunci când aveau nevoie de capital de risc, sau de bani pentru a-și extinde afacerile. Din moment ce aveam nevoie de mulți bani pentru a mă extinde, tatăl bogat m-a încurajat să mă întâlnesc cu el și să învăț câte ceva din modul său de a gândi. Nu a fost o întâlnire plăcută. Mark era cu mult mai dur decât tatăl bogat. S-a uitat la planurile mele de afaceri, la documentele financiare curente și m-a ascultat 23 de secunde vorbind despre glorioasele mele planuri de viitor. Apoi, a început să mă desființeze. Mi-a explicat de ce mă considera un idiot, un prost și că astfel de probleme mă depășeau. Mi-a spus că nu ar fi trebuit să renunț niciodată la slujba cu normă întreagă și că am noroc că tatăl bogat este clientul lui. Altfel, nu și-ar fi pierdut timpul cu cineva atât de incompetent ca mine. Mi-a spus apoi cât considera el că valora afacerea mea, câți bani putea investi în ea,

termenele și condițiile sale pentru a investi, și că dorea să-mi devină asociat, deținând un pachet de acțiuni care să-i aducă dreptul de control. După cum am spus, termenul de „VC" îmi părea foarte necunoscut, din timpul războiului.

În cazul OPI, băncilor de investiții și CCR, există un „formular de termene". Se aseamănă cu „înțelegerea de listare" utilizată în cazul tranzacțiilor imobiliare. Un formular de termene stabilește termenele și condițiile vânzării unei afaceri, așa cum înțelegerea de listare stabilește termenele și condițiile în cazul vânzării unei case.

Ca și în cazul înțelegerii de listare pentru tranzacțiile imobiliare, formularul de termene este diferit de la persoană la persoană. În cazul afacerilor imobiliare, dacă vinzi o casă mică într-un cartier rău famat și dorești un preț mare, termenii stabiliți în cadrul înțelegerii vor fi duri și inflexibili. Pe de altă parte, dacă te ocupi de afaceri în domeniul imobiliar și vinzi mii de case, iar acestea sunt frumoase, cerute de clienți, și ieftine, agentul imobiliar va înlesni condițiile pentru a încheia o afacere cu tine. Aceasta se aplică și în cazul CCR. Cu cât ești un afacerist de succes, cu atât condițiile din contract vor fi mai accesibile și invers.

După ce m-am uitat pe contractul încheiat cu Mark, mi-am dat seama că termenii folosiți de el erau prea duri. Cu siguranță, nu-mi doream să-i dau lui 52% din companie și să ajung să lucrez pentru el în cadrul afacerii începute de mine. Acestea erau condițiile lui. Nu-l învinuiesc pe Mark, și privind în urmă, mă gândesc că poate că ar fi trebuit să le accept. Ținând cont de ceea ce știu astăzi și de cât de puțin știam atunci, dacă aș fi fost în locul lui Mark, aș fi stabilit aceleași condiții. Cred că singurul motiv pentru care îmi oferea ceva era din respect pentru tatăl bogat. Eram nou printre oamenii de afaceri și eram un incompetent de succes. Spun că eram incompetent de succes, pentru că aveam o companie care creștea, dar eu nu eram capabil să administrez această creștere.

Deși Mark era dur, mi-a plăcut și părea să mă placă și el pe mine. Am convenit să ne întâlnim în mod regulat și el a fost de acord să mă consilieze gratuit pe măsură ce-mi dezvoltam afacerea. Poate că sfaturile lui nu costau, dar erau întotdeauna dure. În cele din urmă, ajunsese să aibă încredere în mine pe măsură ce cunoștințele și înțelegerea mea în domeniul afacerilor creșteau. Chiar am lucrat cu el pentru scurt timp la o companie petrolieră pe care o scosese pe piață. Era ceva asemănător cu ceea ce se întâmplă astăzi, când lucrez la o altă companie petrolieră. Lucrând cu el atunci în 1978 am descoperit pentru prima dată cât de palpitant este să lucrezi la un OPI.

În timpul unui prânz luat împreună, a spus ceva despre OPI, ce nu am uitat niciodată. Spunea: „Noile emisiuni și piața OPI sunt afaceri ca oricare altele. Piața caută întotdeauna aroma lunii."

Mark spunea că, piața de capital favorizează la un moment dat anumite afaceri în detrimentul altora. El continuă: „Dacă dorești să devii foarte bogat, ca om de afaceri, ar trebui să-ți construiești o strategie prin care să dezvolți afacerea de care piața are nevoie, înainte chiar ca aceasta să o ceară."

Mark continuă să-mi explice că istoria i-a făcut celebri pe pionierii care și-au construit afaceri ce au devenit aroma lunii. El mi-a spus că inventii precum televiziunea au creat noi milionari, la fel cum, la începutul secolului, petrolul și mașinile au creat miliardari. Ideea lui Mark despre îmbogățire coincide cu ceea ce reiese și din listă prescurtată tipărită de revista „Forbes":

1. 1900 — Andrew Carnegie își creează averea pe baza afacerii cu oțel — 465 milioane de dolari
2. 1910 — John D. Rockefeller devine miliardar pe baza afacerilor cu petrol — 1,4 miliarde de dolari
3. 1920 — Henry Ford devine miliardar în industria auto — 1 miliard de dolari
4. 1930 — John Dorrance devine milionar producând conserve cu supă (Campbell's Soup) — 115 milioane de dolari
5. 1940 — Howard Hughes devine miliardar încheind contracte în domeniul aviației militare, uneltelor și filmelor — 1,5 miliarde de dolari
6. Arthur Davis devine miliardar în urma afacerilor cu aluminiu — 400 milioane de dolari
7. 1960 — H. Ross Perot a fondat EDS (1962) — 3,8 milioane de dolari
8. 1970 — Sam Walton a făcut publică gigantul Wal-Mart, companie care vindea cu amănuntul (1970) — 22 milioane de dolari
9. 1980 — Ron Perelman și-a construit averea în urma afacerilor de pe Wall Street — 3,8 milioane de dolari
10. 1990 — Jerry Yang co-fondator al Yahoo! — 3,7 milioane de dolari

Demodat la 35 de ani

După 1978 nu am mai lucrat cu Mark. După cum prezisese el, succesul companiei mele intrase în declin și începusem să am probleme interne serioase. Din acest motiv, a trebuit să-mi îndrept mai degrabă atenția asupra afacerii mele, decât să îmi cheltui timpul încercând să fac publică afacerea altuia. N-am uitat totuși lecția sa, care m-a învățat că afacerea trebuie să fie aroma lunii. În timp ce înaintam cu greu, cu intenția de a acumula experiența necesară în domeniul afacerilor, mă întrebam adesea care afacere urma să devină aroma lunii.

În 1985 m-am oprit la Baza Marină din Tabăra Pendelton, California, unde stătusem în 1971 chiar înainte de a pleca în Vietnam. Prietenul și colegul meu, pilotul James Treadwell era acum ofițer comandant al escadrilei din cadrul bazei. Împreună cu Kim am fost conduși să vizităm escadrila, unde, în urmă cu 14 ani, eu și Jim eram tineri piloți. Mergând de-a lungul pistei, Jim i-a arătat lui Kim un avion care arăta ca acelea pe care le pilotasem în Vietnam. Deschizând carlinga, a zis:

„Noi suntem depășiți acum. Nu mai suntem capabili să pilotăm aceste avioane."

Spunea asta pentru că instrumentele și mijloacele de control erau în întregime electronice și ghidate prin aparate video. Jim continuă, spunând:

„Acești noi piloți au crescut cu jocuri video. Noi am crescut cu jocuri mecanice și biliard. Creierul nostru nu este la fel ca al lor. Acesta este motivul pentru care ei zboară, iar eu stau în spatele unui birou. Ca pilot, eu sunt demodat."

Îmi amintesc foarte bine ziua aceea, pentru că și eu însumi m-am simțit demodat. M-am simțit bătrân și rămas în urma timpului la vârsta de 37 de ani. Îmi amintesc că îl consideram pe tatăl meu demodat la 50 de ani, dar iată că eu eram demodat la 37 de ani. În ziua aceea, am realizat pe deplin cât de repede se schimbă lucrurile. De asemenea, mi-am dat seama că, dacă nu mă voi schimba cât de repede posibil, voi fi lăsat în urmă, din ce în ce mai departe.

Astăzi, lucrez cu Peter, continuându-mi studiul în domeniul afacerilor OPI și CCR. Fac bani pe hârtie pentru că achiziționez valori mobiliare, adică active de hârtie. Totuși, experiența acumulată în cadrul pieței de capital rămâne cel mai important

lucru. Deși lucrez pentru companii de petrol, gaz sau metale prețioase, industrii care au reprezentat aroma lunii în urmă cu 20-30 de ani, mintea mea continuă să se gândească la viitor, întrebându-se care va fi următoarea frontieră în lumea afacerilor. Mă gândesc care va fi următoarea aromă a lunii și dacă voi face și eu parte din următorul val de îmbogățiți. Cine știe? Astăzi am 52 de ani; colonelul Sanders avea 66 când a început. Scopul meu a rămas acela de a deveni miliardar în această viață. Poate că voi reuși, poate că nu, dar muncesc în fiecare zi pentru a-mi atinge țelul. Să devii miliardar este pe deplin realizabil azi, dacă ai un plan bun. Așa că nu renunț și nu intenționez să devin sărac sau să devin și mai demodat. După cum spunea tatăl bogat: „Primul milion este cel mai greu de făcut". Dacă este adevărat, atunci primul miliard ar putea fi cea de-a doua țintă dificilă pe care mi-o propun.

Ești tu următorul miliardar?

Pentru aceia dintre voi care au ambiții și aspirații asemănătoare, voi da câteva îndrumări despre cum puteți să vă faceți compania publică. Informațiile sunt oferite cu generozitate de Peter, partenerul meu, care a făcut publice aproximativ o sută de companii.

Deși sunt o grămadă de lucruri pe care trebuie să le învățați, acest ghid vă va ajuta să începeți.

De ce să faci o companie publică?

Peter enumeră principalele 6 motive pentru a face acest lucru:

1. Aveți nevoie de mai mulți bani. Acesta este unul dintre principalele motive pentru care faci o companie publică. În acest caz, aveți o companie profitabilă și aveți nevoie de capitaluri pentru a o dezvolta. Ați discutat deja cu bancherii și ați strâns deja fonduri prin plasamente private și capitaluri de risc, dar acum aveți nevoie de o sumă mai mare de bani de la o compania care intermediază ofertele publice inițiale.
2. Compania voastră —de exemplu o companie din domeniul internetului — este recent fondată și aveți nevoie de sume mari de bani pentru a câștiga o cotă de piață. Piața vă acordă

acești bani, deși compania încă nu are profit, pentru că investește în câștigurile viitoare.

3. De multe ori, o companie își folosește propriile acțiuni pentru a achiziționa alte companii. Asta numea tatăl bogat: „Să-ți tipărești propriii bani." În lumea corporațiilor, acest procedeu se numește „fuziuni și achiziții".
4. Vreți să vă vindeți compania fără a renunța la controlul asupra ei. În cazul unei companii private, proprietarul acesteia renunță la control sau se asociază cu un nou partener, care vrea să-i spună cum să conducă afacerea pentru a obține capitaluri. Obținând banii de pe piață, deținătorul afacerii obține bani vânzându-și acțiunile, dar păstrează controlul asupra companiei sale. Cei mai mulți acționari au foarte puțină influență în cadrul companiilor în care dețin acțiuni.
5. Motive legate de proprietăți. Compania Ford Motor a devenit publică deoarece familia avea foarte mulți moștenitori, dar nu avea lichidități. Vânzând publicului o parte a afacerii, au obținut banii de care aveau nevoie. E interesant de observat cât de des va folosi o companie privată această strategie.
6. Ca să vă îmbogățiți și să aveți bani pentru a-i investi în altceva. A construi o afacere e ca și cum construiești o clădire și apoi o vinzi. Însă, atunci când construiești o afacere pentru a o vinde publicului, doar o parte a activelor este împrăștiată; este împrăștiată în milioane de bucăți și vândută milioanelor de oameni. Așadar, proprietarul poate păstra o mare parte a activului, poate păstra controlul, și va avea mai mulți bani, vânzându-și afacerea milioanelor de cumpărători (în locul unui singur cumpărător). Este adevărat ce se spune, că lucrurile bune vin în cantități mici!

Observațiile lui Sharon

Există mai multe restricții care se adresează acționarilor majoritari și directorilor unei companii care vinde acțiuni printr-o OPI. În timp ce valoarea acțiunilor pe care le dețin în acea companie va crește foarte mult, ca urmare a unei OPI, ei sunt nevoiți să respecte niște reguli destul de severe atunci când vine vorba de vânzarea propriilor acțiuni. Pachetul lor de

acțiuni este de obicei „restricționat", ceea ce înseamnă că au fost de acord să nu-l vândă pentru o perioadă de timp determinată. Pentru un acționar care vrea să-și vândă acțiunile și să ia banii, ar fi mai indicat să-și vândă compania sau să facă o fuziune cu o altă companie, având acțiuni care pot fi tranzacționate liber, și nu să recurgă la o OPI.

Alte aspecte de luat în considerare:

Peter vă atrage atenția asupra următoarelor aspecte, înainte de a vă face compania publică:

1. Ce membru al echipei a condus compania? Este o mare diferență între a conduce o companie și a visa la un nou produs, sau o nouă afacere. S-a ocupat acea persoană de plata salariilor, de problemele juridice, contracte, negocieri, dezvoltarea produsului, managementul fluxului de numerar, creșterea capitalului etc.?
   Puteți observa că ceea ce Peter consideră că este important coincide cu Triunghiul P-I al tatălui bogat! Așadar, întrebarea este: Sunteți capabili (voi sau un membru al echipei voastre) să administrați cu succes întregul Triunghi P-I?
2. Cât de mult vreți să vindeți din companie? Aici intervin formularele de termene.
   Un alt aspect pe care l-am discutat cu Peter este faptul că în cei 3 ani în care am lucrat alături de el, am observat că întotdeauna pare să știe care este scopul unei companii, chiar și înainte de a-i pune bazele. El știe înainte de a începe o afacere că scopul acesteia este de a fi vândută pe piață. Poate că încă nu știe cum va obține acest lucru, dar țelul lui este stabilit. Atrag atenția asupra acestui lucru, deoarece mulți oameni de afaceri încep o afacere fără a avea un țel concret pentru afacerea respectivă. Mulți încep o afacere pentru că li se pare o idee bună, dar nu au niciun plan pentru a încheia acea afacere. Fundamentală pentru orice bun investitor este strategia de ieșire. Același lucru este valabil și în cazul unui antreprenor care are de gând să-și înființeze o afacere. Înainte de a construi orice afacere, trebuie să ai un plan bine pus la punct, pentru a ști cum să o închei!

Înainte de a construi o afacere, este bine să luați în considerare următoarele aspecte:

a. Construiți o afacere pentru a o vinde, a o păstra, sau pentru a o lăsa moștenire urmașilor?
b. Dacă aveți de gând să vă vindeți afacerea, vreți să faceți o vânzare publică sau privată?

   i. Vânzarea privată poate fi la fel de dificilă ca și cea publică.
   ii. Poate fi dificil să găsiți un investitor calificat.
   iii. Finanțarea afacerii poate fi dificilă.
   iv. Puteți să vă recuperați afacerea, dacă noul proprietar nu vă poate plăti sau nu o administrează corect.

3. Aveți un plan de afaceri scris și bine gândit pentru compania pe care vreți să o oferiți publicului? Acest plan ar trebui să includă aspecte legate de:

   a. Echipa managerială și experiența acesteia
   b. Declarațiile financiare

      i. Cuprind situațiile financiare auditate din ultimii 3 ani, procedura standard.

   c. Proiectarea fluxului de numerar

      i. Recomand o perioadă de 3 ani pentru proiectarea foarte conservativă a fluxului de numerar.

   Peter afirmă că băncilor de investiții nu le plac directorii generali și antreprenorii care au proiectări ale câștigurilor prea exagerate. Peter, de asemenea, spune că Bill Gates de multe ori subestimează proiectările câștigurilor companiei sale. Aceasta este o strategie foarte bună pentru a menține un preț puternic al acțiunilor sale. Când directorii generali exagerează și nu se obțin câștigurile așteptate, prețul acțiunilor lor scade și investitorii își pierd încrederea în acea companie.

4. Cine sunt posibilii cumpărători, cât de mare este piața, cât de mult pot crește produsele companiei pe piață?
   În timp ce există o piață pe care vă oferiți produsele, există și o piață pentru acțiunile companiei voastre. În momente diferite, un anumit tip de companie va fi mai atractiv pentru cumpărătorii de acțiuni decât un alt tip. În momentul de față, de exemplu, cele mai căutate sunt companiile din domeniul informaticii și internetului.
   În cazul companiilor publice, se spune de multe ori, că este ca și când ar exista 2 companii într-una singură. O companie se adresează clienților, iar cealaltă investitorilor.

5. Cine sunt membrii consiliului director sau ai echipei de consultanță? Piața se bazează pe încredere. Dacă o companie are un consiliu director puternic și respectat, atunci piața are mai multă încredere în succesul viitor al acelei companii.

   Peter spunea: „Dacă cineva îți spune: « Am de gând să-mi fac compania publică », întreab-o pe acea persoană: « Cine din echipa ta are experiență în oferirea companiilor publicului și câte companii a făcut publice până acum? » Dacă persoana nu-ți poate răspunde, spune-i să se întoarcă atunci când va afla răspunsul. Cei mai mulți nu se mai întorc."

6. Compania deține ceva în proprietate? O afacere ar trebui să dețină ceva anume, care nu mai aparține și altor companii. Poate fi un brevet pentru un produs nou, sau un medicament, dreptul de concesiune pentru un teren petrolifer, sau o marcă înregistrată, cum este McDonald's sau Starbucks. Chiar și cei care dețin afacerea, sau experții respectați dintr-un anumit domeniu, pot fi considerați active. Exemple de astfel de oameni sunt: Martha Stewart, Steven Jobs, atunci când și-a fondat propria companie (Apple Computer) și Steven Spielberg, când a pus bazele companiei sale de producție. Oamenii investesc în aceștia datorită reputației lor și potențialului lor.

7. Compania are o poveste grozavă de spus? Sunt convins că Cristofor Columb le-a spus o poveste interesantă celor care au investit în el, adică regelui și reginei Spaniei, înainte ca acești să-i acorde banii necesari călătoriei spre capătul pământului. Povestea spusă de o companie trebuie să fie interesantă, captivantă, să-i facă pe oameni să se gândească la viitor și să viseze cu ochii deschiși. Dar trebuie să existe integritate în spatele poveștii, deoarece închisorile sunt pline de oameni cu povești interesante de spus, dar fără integritate.

8. Cei implicați în afacere sunt pasionați de ceea ce fac? Acesta este cel mai important aspect, pe care Peter îl caută la potențialele investiții. El spune că primul și ultimul lucru pe care îl caută în orice afacere este pasiunea deținătorului ei, a liderilor și a echipei. Peter spune: „Nici cea mai bună afacere, cel mai bun plan, și cei mai buni oameni nu vor avea succes dacă nu există pasiune."
Iată un citat din articolul apărut în revista *Fortune* referitor la topul celor mai bogați 40 de oameni sub 40 de ani:

> „Cei cu masterat în administrarea afacerilor nu se potrivesc peisajului specific pentru (Silicon) Valley. Cei care și-au luat MBA-ul au o atitudine tradițională, de evitare a riscului. Motivul pentru care oamenii urmează cursuri de administrarea afacerilor este faptul că vor să-și asigure o slujbă care să le aducă un salariu de sute de mii de dolari pe an după absolvire. Veteranii din Valley îi privesc pe acești absolvenți de înalte școli de afaceri și nu văd curajul și entuziasmul pe care îl aveau ei când erau la început. Iar cei cu studii de afaceri se uită la aceștia și văd ceva foarte diferit de ce au învățat ei la școală. Michael Levine s-a alăturat companiei eBay după ce a absolvit cursurile facultății Berkeley's Haas School. Fostul broker de investiții nu vorbește cu aceeași pasiune ca antreprenorii implicați în afaceri grandioase. De asemenea, lucrează mai puțin decât alții — 60 de ore pe săptămână, în loc de 80, cât se obișnuiește. « Mi-ar plăcea să am 10 sau 15 milioane de dolari în următorii 10-15 ani », mi-a spus el. « Dar vreau să am și viață particulară. Nu știu. Poate că nu am ajuns să-mi doresc asta atât de mult. »"

Tatăl bogat ar fi spus că sigur nu a ajuns să-și dorească asta chiar așa de mult. Tatăl bogat mi-a spus mereu să fiu atent la diferența dintre oamenii de succes care lucrează în corporații și oameni de afacere de succes. „Există o diferență între o persoană care urcă în ierarhia unei corporații și o persoană care își construiește propria corporație. Diferența consta în ceea ce vezi atunci când privești la pozițiile ierarhice superioare. Una din acele persoane nu vede pe

altcineva, ci doar cerul albastru, iar celălalt vede — ei bine, știi cum se spune: « Pentru cel care nu e primul din rând priveliștea e mereu aceeași. »"

Cum să faci rost de bani?

Peter discută patru surse ale banilor:

1. **Prietenii și familia.** Acești oameni te iubesc și-ți vor da deseori bani necondiționat. El nu recomandă însă această metodă de a strânge bani. Atât Peter, cât și tatăl bogat spuneau adesea: „Nu le dați bani copiilor voștri! Îi va obișnui să fie slabi și neajutorați. Învățați-i în schimb cum să facă rost de bani!"
Tatăl bogat a dus problema banilor mai departe. După cum vă amintiți, el nu ne-a plătit mie și fiului său un salariu pentru că lucram pentru el. Spunea: „Dacă îi plătești pe oameni pentru munca pe care o fac, îi obișnuiești să gândească precum niște angajați." În schimb, el ne-a învățat să căutăm oportunități pe baza cărora să putem construi o afacere. Poate vă mai amintiți povestea amuzantă din *Tatăl bogat, tatăl sărac*. Și astăzi am continuat să fac același lucru. Caut oportunități pentru a construi o afacere, în timp ce alții caută slujbe bine plătite.
Tatăl bogat nu considera că a fi angajat este un lucru rău. El își iubea angajații. Doar că ne-a învățat, pe mine și pe fiul lui, să gândim altfel și să fim conștienți de diferența dintre un om de afaceri și ocupanții altor poziții. Dorea ca noi să avem mai multe opțiuni, pe măsură ce ne maturizam.
Jocul educațional *Cashflow pentru copii* creat de noi este destinat părinților care doresc să le ofere copiilor lor mai multe opțiuni financiare și să-i ferească de pericolul de a se afunda în datorii de îndată ce pornesc pe propriul drum. Mai mult decât atât, a fost creat pentru părinții care bănuiau că odraslele lor pot deveni următorul Bill Gates al Microsoft sau Anita Roddick a magazinelor Beauty Shop. Jocul oferă o educație financiară legată de fluxului de numerar de la o vârstă fragedă, folositoare oricărui antreprenor. *Cashflow pentru copii* îi poate învăța pe copiii voștri deprinderile managementului fluxului de numerar înainte de a porni pe propriul drum.

2. **Îngerii.** Îngerii sunt persoane bogate care doresc să-i ajute pe noii întreprinzători. Cele mai multe orașe mari au grupuri de îngeri care îi sprijină financiar pe noii antreprenori oferindu-le totodată și sfaturi pentru a deveni bogați.
Îngerii sunt conștienți de faptul că noile afaceri duc la dezvoltarea orașului. Spiritul întreprinzător atrage după sine prosperitatea unui oraș. Îngerii asigură un serviciu extrem de important pentru orice oraș. Cu ajutorul calculatoarelor și al internetului este acum posibilă încurajarea spiritului antreprenorial chiar și în cele mai izolate orașe.
Mulți tineri părăsesc orașele mici, în căutarea unor oportunități de muncă în orașele mai mari. Cred că această pierdere de talente noi este cauzată de faptul că în școli se promovează ideea că tinerii trebuie să își caute un loc de muncă. Dacă tinerii noștri ar fi învățați să-și creeze propriile afaceri, multe orașe mici ar continua să se dezvolte, menținând legătura cu restul lumii, prin intermediul electronicii. Grupuri de persoane particulare, care iau forma grupurilor de îngeri, pot să facă minuni pentru progresul micilor orașe oriunde în lume. Când privim la ceea ce au reușit să facă Bill Gates pentru Seattle, Michael Dell pentru Austin, Texas, și Alan Bond pentru Freemantle, Australia de Vest, ne dăm seama de puterea spiritului antreprenorial. Atât antreprenorii, cât și îngerii joacă un rol important pentru vitalitatea unui oraș.

3. **Investitorii particulari.** Cei care investesc în companiile particulare sunt numiți investitori privați. Din fericire, acești investitori acreditați sunt mai sofisticați decât investitorii de nivel mediu. Ei au posibilitatea și de a câștiga, dar și de pierde cel mai mult. Din acest motiv, este de preferat să se acumuleze atât educație financiară cât și experiență de afaceri, înainte de a se investi sume mari de bani în companiile private.

4. **Investitorii publici.** Cei care investesc prin intermediul acțiunilor scoase pe piață ale companiilor publice sunt numiți investitori publici. Așa se întâmplă de cele mai multe ori pe piața valorilor mobiliare. Pentru că aceste investiții se adresează oamenilor obișnuiți, ele sunt îndeaproape supravegheate de agenții cum ar fi Comisia pentru Tranzacționarea Valorilor Mobiliare (CTVM). Valorile mobiliare tranzacționate astfel, sunt de obicei mai puțin riscante decât investițiile private. Și totuși, orice investiție presupune un risc. Această afirmație pare să o contrazică pe cea făcută de mine anterior legată de un control mai riguros prin care se diminuează riscul în cazul celor care lucrează în interior. Vă rog să vă amintiți că un investitor privat nu deține întotdeauna controlul! CTVM cere companiilor să respecte cu strictețe regulile privind reducerea riscului asumat de investitorul public, care nu poate deține controlul asupra investiției.

Recomandările lui Peter

Pe când discutam cu Peter despre aspectele importante ale transformării unei companii într-una publică, l-am întrebat ce ar recomanda unei persoane care vrea să adune sume substanțiale de bani. El mi-a spus: „Le recomand să se familiarizeze cu următoarele surse de finanțare, dacă vor să facă o companie publică" a spus el, indicând apoi aceste surse:

1. **Memorandumuri de plasamente private (MPP).** Acesta ar trebui să fie începutul formal pentru a strânge capital. E un fel de modalitate de „a te descurca singur". Printr-un MPP tu ești cel care stabilește termenii și condițiile și, să sperăm, investitorii le vor accepta.
Peter vă recomandă să începeți acest proces prin angajarea unui avocat specializat în tranzacționarea valorilor mobiliare. Acesta este momentul în care educația voastră financiară începe în mod formal, dacă sunteți hotărâți să aveți mai întâi o afacere mică și să o extindeți. Acest proces începe prin a plăti pentru sfatul unui avocat și, să sperăm, prin a-i urma sfatul. Dacă nu sunteți de acord cu sfatul primit, este mai bine să vă căutați un alt avocat.
Cei mai mulți avocați vă oferă o consultație gratuită, sau puteți să-i invitați să ia prânzul cu voi. Acest tip de consilier profesional joacă un rol vital în echipa voastră, atât la începutul afacerii, cât și pe parcurs ce se dezvoltă. Eu am învățat lucrul acesta din greșelile pe care le-am comis, încercând să le fac singur pe toate pentru a economisi câțiva bani. Dar acești

câțiva dolari economisiți m-au costat o avere până la urmă, de-a lungul timpului.

2. **Companii cu capital de risc (CCR).** Aceste companii, ca și a prietenului meu Mike, se ocupă cu aducerea capitalului. Oamenii apelează la aceste CCR după ce și-au epuizat fondurile personale, banii familiei sau prietenilor și pe cei ai băncii. Peter spune: „Ofertele CCR sunt de obicei destul de dure, dar merită dacă vă aduc banii de care aveți nevoie."
O CCR devine de multe ori un partener de afaceri și vă ajută să vă puneți afacerea pe picioare și să o extindeți. E ca și cum cineva merge la o sală de fitness și apelează la un antrenor personal ca să fie în formă și să devină mai atractivă. Așa și o CCR e ca un antrenor personal, care îți ajută afacerea să fie în formă și să atragă cât mai mulți investitori.

3. **Băncile de investiții.** La aceste bănci se apelează atunci cât te-ai hotărât să-ți faci compania publică. Băncile de investiții sunt cele care strâng bani pentru OPI și pentru ofertele secundare. O ofertă secundară este acea ofertă publică a acțiunilor unei companii, care a strâns deja capitaluri printr-o ofertă publică inițială. Dacă analizați ziarele financiare, ca *The Wall Street Journal*, veți vedea multe anunțuri ale acestor bănci, care informează piața cu privire la ofertele pe care le-au sponsorizat.

Observațiile lui Sharon

Mai există un alt tip de finanțare, numit „finanțare la mezanin", sau „finanțare gen punte". O companie apelează de obicei la astfel de finanțări când a depășit stagiile inițiale ale dezvoltării, dar încă nu este pregătită pentru o OPI.

Un prim pas important

Dacă sunteți pregătiți să începeți procesul de strângere de capital pentru afacerea voastră, cel mai bine ar fi să începeți cu un MPP. Peter recomandă să începeți cu acest memorandum pentru că:

1. Începeți prin a discuta cu avocați specializați în probleme ale corporațiilor. Este bine să discutați cu mai mulți astfel de avocați. Cu fiecare discuție pe care o veți avea, veți acumula tot mai multe cunoștințe și veți învăța lucruri noi. Cereți-le detalii atât cu privire la succesele pe care le-au avut, cât și la eșecurile înregistrate.

2. Aflați mai multe despre tipurile de oferte pe care le puteți face și despre cum le puteți structura în mod legal. Cu alte cuvinte, nu toate ofertele sunt la fel. Diferitele oferte sunt menite să satisfacă diferite nevoi.

3. Începeți să acordați o valoare afacerii voastre și să stabiliți condițiile pentru a o vinde.

4. Începi să vorbești cu potențialii investitori și să pui în practică arta și știința de a strânge capital. În primul rând va trebui să-ți învingi teama de întreba. În al doilea rând va trebui să treci peste teama de a fi criticat. În al treilea rând va trebui să înveți să faci față refuzurilor sau situației în care nu vei mai fi sunat.

Peter oferă următorul sfat: „Am văzut oameni care făceau o prezentare remarcabilă a investiției, dar în cele din urmă nu ajungeau să încaseze cecul. Cel mai important lucru pe care trebuie să-l învețe un antreprenor este cum să încaseze cecuri. Dacă nu poți face acest lucru, atunci ia cu tine un partener care o poate face!"

Peter spunea același lucru ca și tatăl meu bogat: „Dacă vrei să conduci o afacere trebuie să înveți să vinzi. Cea mai importantă aptitudine pe care o poți deprinde este aceea de a vinde. A strânge capital presupune a vinde același lucru unui client diferit."

Oamenii nu sunt prosperi din punct de vedere financiar în primul rând pentru că nu pot vinde. Nu pot să vândă pentru că le lipsește încrederea în sine, se tem să nu fie respinși și nu pot cere să fie ascultați. Dacă îți dorești cu adevărat să fii antreprenor și vrei să-ți sporești vânzările și încrederea în propria persoană, îți recomand să găsești o companie de marketing, cu un program bun de instruire, pe care să-l urmezi cel puțin 5 ani, pentru ca să poți deveni un vânzător încrezător! Un vânzător de succes nu se teme să abordeze oamenii, nu se teme că va fi refuzat sau criticat și nu se teme să-și ceară cecul.

Chiar și astăzi continui să mă străduiesc să învinge teama de a fi respins, să fac față dezamăgirii și să găsesc mijloace de a-mi spori încrederea în propriile forțe. Am observat că există o legătură directă între capacitatea mea de a face față acestor obstacole din viață și câștigurile pe care le obțin. Cu alte cuvinte, dacă aceste obstacole mi se par copleșitoare, veniturile mele se diminuează. Dacă le depășesc, ceea ce reprezintă un proces constant, atunci câștigurile cresc.

Cum poți găsi pe cineva ca Peter sau Mark care să te sfătuiască?

După ce ai câștigat experiența fundamentală de afaceri, ai ajuns la un anumit nivel de succes și consideri că ești pregătit să-ți scoți afacerea pe piață, vei avea nevoie de consiliere de specialitate. Îndrumarea și sfaturile și pe care le-am primit de la Peter, un broker de investiții, și Mark, un investitor în companii cu capital de risc au fost de neprețuit. Consilierea primită m-au făcut să văd o nouă lume de posibilități care nu existaseră pentru mine până atunci. Când sunteți pregătiți, citiți *Lista dealerilor de valori mobiliare după Standard&Poor* publicată de McGraw Hill. O puteți găsi în majoritatea librăriilor sau în bibliotecile din orașul vostru. Această carte îi clasifică pe dealerii de valori mobiliare în funcție de stat. Faceți rost de carte și găsiți pe cineva dispus să vă asculte ideile și planurile de afaceri. Nu toți vor dori să vă ofere consiliere gratuită, dar unii o vor face. Mulți sunt ocupați și nu au timp să vă îndrume dacă nu sunteți pregătiți. Acesta este motivul pentru care vă sfătuiesc să acumulați experiență de viață în afaceri și să ajungeți afaceriști de succes înainte de a găsi pe cineva dornic să facă parte din echipa voastră.

Așadar, ești tu următorul miliardar?

O singură persoană poate răspunde la această întrebare: tu. Având echipa potrivită, liderul potrivit și un produs îndrăzneț și inovator, orice este posibil. Tehnologia oferă și ea sprijinul necesar, sau este în curs de a se dezvolta și a fi capabilă să o facă.

Imediat după ce am realizat că scopul meu de a face primul milion de dolari se poate atinge, am început să mă gândesc la următoarea țintă. Știam că pot ajunge la 10 milioane de dolari procedând în

același fel. Totuși, pentru a câștiga un miliard de dolari era nevoie de noi aptitudini și un mod de gândire cu totul diferit. Din acest motiv mi-am propus acest scop în ciuda dubiilor personale pe care le aveam. Odată ce am avut curajul să-mi propun asta, am început să mă interesez cum au reușit alții. Dacă nu-mi stabileam această țintă, nu aș fi realizat că există posibilitatea de a o atinge și nu aș fi descoperit cărți și articole despre atâția oameni care au reușit.

Cu câțiva ani în urmă, când eram afundat în datorii, mă gândeam că este imposibil să devin milionar. Privind acum în urmă, consider că atingerea scopului nu este la fel de importantă ca stabilirea și îndeplinirea lui. Odată ce am știut care este ținta, mintea mea părea să găsească mijloace pentru atingerea lui. Dacă aș fi zis că este imposibil să devii miliardar, cred că această profeție ar fi devenit realitate.

După ce mi-am propus să devin miliardar, am fost copleșit de îndoială. Totuși, mintea mea a găsit mijloace prin care acest lucru poate să devină posibil. Pe măsură ce mă concentram asupra acestui scop, începeam să realizez că era într-adevăr posibil să devin miliardar. Adesea îmi repetam: „Dacă tu crezi că o să reușești, vei reuși; dacă tu crezi că nu vei reuși, atunci nu vei reuși. În oricare dintre situații, ai dreptate." Nu știu cine este autorul acestei cugetări, dar îi mulțumesc că s-a gândit la acest lucru.

De ce este posibil să devii miliardar?

Odată ce mi-am propus să devin miliardar, am început să caut motive pentru care consider că a deveni astăzi miliardar este mai ușor decât a fost vreodată. Aceste motive sunt:

1. Doar cu o linie telefonică, internetul îți dă posibilitatea ca lumea întreagă să-ți devină client.
2. Internetul creează posibilitatea unor afaceri noi. Așa cum Henry Ford a creat afaceri ca urmare a producției de mașini pe scară largă, și internetul va avea efecte extraordinare. Internetul ne dă posibilitatea la 6 miliarde dintre noi să devenim fiecare un Henry Ford sau Bill Gates.
3. În trecut, cei bogați și puternici controlau media. Cu schimbările tehnologice care vor avea loc, e ca și când internetul ne

dă posibilitatea fiecăruia dintre noi să avem un post de radio și televiziune.

4. Noile invenții determină apariția altor invenții. O dezvoltare explozivă a tehnologiei va duce la îmbunătățirea altor aspecte ale vieții noastre. Fiecare schimbare tehnologică va permite tot mai multor oameni să creeze produse noi și inovatoare.
5. Pe măsură ce tot mai mulți oameni devin prosperi, vor dori să investească tot mai mulți bani în noile afaceri și de asemenea să dețină o parte din profitul acestora. Astăzi, multora le este greu să înțeleagă că există realmente zeci de miliarde de dolari care așteaptă să fie investiți anual în noi companii inovatoare.
6. Un nou produs nu se bazează neapărat pe tehnologia de vârf. Starbucks a îmbogățit o mulțime de oameni cu o simplă ceașcă de cafea, iar McDonald's a devenit cel mai mare deținător de proprietăți imobiliare doar cu un hamburger și niște cartofi prăjiți.
7. Cuvântul cheie este „efemer". După părerea mea, acest cuvânt este unul dintre cele mai importante cuvinte pentru oricine dorește să ajungă bogat sau super-bogat. Webster definește cuvântul ca ceva care durează o singură zi sau o scurtă perioadă de timp.

Unul dintre profesorii mei, Dr. R. Buckminster Fuller folosea adesea cuvântul „efemerizare". El folosea acest cuvânt referindu-se la „posibilitatea de a face cât mai mult pornind de la cât se poate de puțin". Un termen mult mai des folosit este „îndatorare" sau posibilitatea de a face mult pornind de la puțin. Dr. Fuller spunea că oamenii sunt capabili să producă tot mai multă bunăstare pentru tot mai mulți oameni, folosind tot mai puțin.

Cu alte cuvinte, cu ajutorul acestor invenții tehnologice — invenții care folosesc foarte puțină materie primă — fiecare dintre noi poate acum să câștige o grămadă de bani consumând foarte puțin timp și efort.

Pe de altă parte, cei care vor câștiga cel mai puțin vor fi aceia care utilizează cele mai mari cantități de materie primă și care muncesc cel mai mult pentru a câștiga bani. Altfel spus, viitorul

financiar aparține celor care reușesc să facă cel mai mult depunând un efort minim.

Așadar, care este planul meu pentru a deveni miliardar?

Răspunsul se găsește în cuvântul „efemer". Pentru a deveni miliardar trebuie să produc foarte mult pentru foarte mulți oameni, cheltuind foarte puțin. Trebuie să găsesc un domeniu de afaceri care este astăzi ineficient, un domeniu în care oamenii sunt nemulțumiți de sistemul actual, iar produsele au nevoie de îmbunătățiri. Industria care îmi oferă cele mai multe posibilități este cea mai mare dintre toate: educația. Dacă te oprești o clipă și te gândești la cât de mulți bani sunt cheltuiți pentru educație și programe de pregătire, sumele te vor uimi. Și nu mă refer doar la sumele acordate școlilor publice, facultăților etc. Dacă privim spre domeniul afacerilor, bazelor militare și colegiilor profesionale, pentru care este necesară o vastă pregătire, ne dăm seama că aici se cheltuiește cea mai mare sumă de bani. Și totuși, educația este una dintre industriile care au rămas foarte mult în urmă. Educația așa cum o știm, este demodată, costisitoare și pregătită pentru schimbare.

Anul acesta , unul dintre prietenii mei, Dan Osborne, care se ocupă cu tranzacțiile pe piața internațională, mi-a trimis un articol de pe website-ul publicației *The Economist*. Iată câteva fragmente din articol:

> „Michael Milken, regele obligațiunilor speculative, care câștiga 500 de milioane de dolari într-un singur an, construiește acum una dintre cele mai mari companii educaționale din lume, « Universul Cunoașterii ». Kohlberg Kravis și Roberts, o firmă care face preluări și inspiră teamă managerilor din întreaga lume, deține de asemenea o companie educațională, numită « Kindercare ». Analiștii firmelor de pe Wall Street au elaborat rapoarte uimitoare în care apar afirmații referitoare la faptul că educația trece printr-o schimbare, spre privatizare și raționalizare.
>
> De ce toată lumea este atât de încântată dintr-odată? Datorită paralelei pe care o văd între educație și sănătate. În urmă cu 25 de ani, sistemul de sănătate era în cea mai mare

parte blocat în sectoarele publice și instituțiile de voluntariat. Astăzi, a devenit o industrie de milioane de dolari, în mare parte privată. Foarte mulți oameni bogați, nu doar Milken și Henry Kravis, dar și Warren Buffett, Paul Allen John Doerr și Sam Zell consideră că educația se îndreaptă în aceeași direcție. Companii din industrii convenționale, incluzând Sun, Microsoft, Oracle, Apple, Sony, Harcourt General și Grupul Washington Post investesc în acest domeniu.

Guvernul Statelor Unite declară că statul cheltuiește în total 635 de milioane de dolari pe an pentru educație, mai mult decât pentru pensii sau apărare și prevede că această sumă va crește cu până la 40% pentru fiecare elev, în următorii 10 ani. Companiile private dețin doar 13% din acest domeniu, în special în aria de practică profesională, majoritatea fiind afaceri mici, pregătite pentru a fi consolidate. International Data Corporation, o companie de statistică, estimează că acest procent va ajunge la peste 25% în următorii 20 de ani."

Articolul continuă cu afirmațiile:

„Școlile publice din America sunt asemenea unor părinți frustrați, care rămân cu mult în urma standardelor internaționale. Deși America cheltuiește o mai mare parte din PIB comparativ cu multe alte țări, rezultatele sunt mediocre. Copiii din Asia și Europa îi subclasează de multe ori pe cei din America la testele școlare standard. Mai mult de 40% dintre copiii de zece ani din America nu pot trece un simplu test de citire și nu mai puțin de 42 de milioane de adulți sunt analfabeți. O parte din vina pentru aceste rezultate slabe o are faptul că aproape jumătate din cei 6 500 de dolari care sunt alocați pentru fiecare copil sunt cheltuiți pentru servicii non-educaționale, în special administrative. Acum, bariera dintre sectorul public și privat este surmontată, permițând antreprenorilor să pătrundă în sistemul de stat. Cele 1 128 (și numărul este în creștere) de școli publice independente sunt libere să experimenteze managementul privat fără a pierde banii alocați de către stat."

De asemenea, articolul evidențiază:

„Există, fără a surprinde pe cineva, o opoziție puternică față de ideea privatizării. Sindicatele profesorilor dețin un record impresionant de a zdrobi orice concurență."

Nu merge acolo unde nu ești dorit

În 1996, jocul meu educațional *Cashflow* a fost prezentat unui grup de profesori de la o renumită universitate care urmau să-l analizeze. Răspunsul lor a fost: „Nu jucăm jocuri în școală și nu suntem interesați să-i învățăm pe tineri despre bani. Au materii mai importante de studiat".

Așadar există o regulă de bază în afaceri, verificată empiric: „Nu merge acolo unde nu ești dorit!" Cu alte cuvinte, este mai ușor să faci bani acolo unde tu și produsele tale sunteți bineveniți.

Vestea bună este că tot mai multe școli au început să folosească jocul nostru ca material didactic în clase. Vestea cea mai bună este că publicului i-a plăcut produsul nostru. Jocurile noastre sunt bine vândute persoanelor private care doresc să-și îmbunătățească afacerile și educația financiară. Știam că am reușit când, în ianuarie 2000, Thunderbird, Facultatea Americană de Management Internațional a introdus *Cadranul banilor* și jocurile *Cashflow* în programa școlară pentru Programul de Antreprenoriat. Această universitate prestigioasă este recunoscută pe plan internațional pentru programele sale educaționale.

Înapoi la plan

Văd multe lipsuri în domeniul managementului financiar, afacerilor și investițiilor, care nu constituie subiectul programelor școlare. Prevăd că în următorii câțiva ani va urma o cădere a bursei de valori, și că ne vom confrunta cu trista realitate că mulți oameni nu vor avea pensii suficient de mari la bătrânețe. Cred că va fi nevoie acută în următorii zece ani de o educație financiară mai solidă. De curând, guvernul american le-a dat oamenilor de înțeles că nu ar trebui să se bazeze exclusiv pe asigurările sociale sau medicale când se vor pensiona. Din nefericire, această concluzie este tardivă pentru milioane de oameni, mai ales pentru că sistemul educațional nu i-a învățat niciodată cum să-și administreze banii. Sharon, Kim și cu mine intenționăm să le oferim această educație — atât prin intermediul produselor noastre, cât și cu ajutorul internetului — la prețuri mult mai scăzute decât cele din sistemul educațional.

Odată ce avem aceste programe educaționale gata de a fi distribuite prin internet vom deveni o companie on-line, și nu doar o editură cum suntem astăzi. În momentul în care ne putem distribui produsele pe această cale efemeră, valoarea companiei noastre se va amplifica pentru că vom fi capabili să oferim un produs mai bun pe piața internațională, mult mai convenabil și la prețuri mult mai mici. Altfel spus, vom putea face tot mai mult, plecând de la tot mai puțin, ceea ce înseamnă de fapt să devii tot mai bogat.

Așadar, voi deveni vreodată miliardar? Nu știu. Urmăresc și acum să-mi realizez acest scop. Cum voi proceda? Nici asta nu știu. Rămâne de văzut. Dar un lucru știu sigur: ani de zile m-am plâns că școala nu m-a învățat nimic despre bani, afaceri sau cum să devii bogat. M-am întrebat adesea de ce nu mi s-au predat lucruri pe care să le pot folosi odată ce am terminat școala, și am fost învățat lucruri despre care știam că nu-mi vor fi niciodată de folos. Apoi, într-o zi, cineva mi-a spus: „Nu te mai plânge și fă ceva în privința asta!" Și astăzi fac acest lucru. M-am gândit că din moment ce eu eram nemulțumit că nu am fost învățat nimic despre bani, afaceri și cum să devii bogat, probabil că și alți oameni se aflau în aceeași situație.

În încheiere, Kim, Sharon și cu mine nu dorim să facem concurență sistemului de învățământ. Actualul sistem școlar este conceput să-i instruiască pe oameni să devină angajați sau profesioniști. Putem vinde produsul nostru efemer celor interesați de ceea ce oferim noi, adică o pregătire mai bună pentru cei care vor să devină antreprenori și să aibă propria afacere sau să investească în afaceri și nu să lucreze pentru afacerile altora. Acesta este segmentul de piață căruia ne adresăm și vedem internetul ca fiind mijlocul perfect pentru a ne atinge scopul, fără să apelăm la metodele învechite ale sistemului de învățământ. Acesta este planul nostru și doar timpul ne va arăta dacă îl vom putea duce la bun sfârșit.

Dacă vreți să fiți liberi din punct de vedere financiar, multimilionari sau poate chiar viitori miliardari, ne dorim să devenim compania care vă poate oferi educația financiară de care aveți nevoie.

Capitolul 41

De ce ajung la faliment oamenii bogați?

Aud adeseori oameni spunând: „Când voi câștiga mulți bani, problemele mele financiare vor dispărea." În realitate, însă, problemele lor financiare abia atunci vor începe. Unul dintre motivele pentru care atât de mulți dintre cei recent îmbogățiți dau faliment îl constituie faptul că ei încă mai folosesc metodele vechi pentru a-și rezolva problemele noi.

În 1977, am început prima mea mare afacere, cea cu portofele din nailon și velcro pentru surferi. După cum am mai spus într-un capitol precedent, activele create în această afacere îi depășeau pe oamenii care le creaseră. După câțiva ani, am început o altă afacere, care s-a dezvoltat rapid și, din nou, a devenit mai mare decât creatorii săi. Am pierdut-o și pe aceasta. Aflat la cea de-a treia afacere, am reușit, în cele din urmă, să învăț ceea ce tatăl meu bogat dorise să mă învețe.

Tatăl meu adevărat era șocat de suișurile și coborâșurile mele financiare. Mă iubea și îl durea să mă vadă într-o zi stăpânul lumii, iar a doua zi, la pământ. Tatăl meu bogat, în schimb, se bucura pentru mine. După cele două mari realizări sfârșite însă dezastruos, mi-a spus: „Cei mai mulți milionari pierd trei companii până să reușească marea lovitură. Tu ai reușit după numai două companii.

Cei de nivel mediu nu au pierdut niciodată o afacere, și de aceea doar 10% dintre oameni controlează 90% din bani."

Cunoscându-mi povestea, despre cum am câștigat și apoi am pierdut milioane de dolari, oamenii îmi pun deseori o întrebare importantă: „De ce ajung la faliment oamenii bogați?" Din experiența personală, pot oferi drept răspuns câteva posibilități:

Motivul nr.1: Cei care au crescut fără bani nu știu cum să administreze sume foarte mari de bani. După cum am spus și mai devreme, prea mulți bani pot constitui o problemă la fel de mare ca și insuficiența lor. Dacă o persoană nu are pregătirea specifică pentru gestionarea sumelor mari de bani, sau dacă nu are consultanți financiari potriviți, cel mai probabil îi va depune la bancă sau îi va pierde pur și simplu. Cum spunea și tatăl meu bogat: „Banii nu te fac bogat. De fapt, banii au puterea să te facă atât bogat, cât și sărac." Miliarde de oameni dovedesc asta în fiecare zi. Ei își cheltuiesc banii de așa natură, încât devin din ce în ce mai săraci sau mai îndatorați. Iată de ce în ziua de azi se înregistrează atât de multe falimente în cea mai bună economie din istorie. Problema apare din faptul că oamenii își folosesc banii pentru a cumpăra pasive pe care ei le consideră, în mod greșit, active. În următorii ani, sunt convins ca mulți dintre tinerii milionari de astăzi, sau cei îmbogățiți peste noapte, vor avea mari probleme financiare pentru că le lipsesc abilitățile de administrare a banilor.

Motivul nr. 2: De obicei, când oamenii ajung să dețină sume foarte mari de bani, euforia de care sunt cuprinși e asemenea unui drog, făcându-i să se simtă puternici. Tatăl meu bogat spunea: „Când îi atinge « febra banilor », oamenii se simt mai inteligenți, dar, de fapt, devin mai proști. Ei cred că lumea întreagă e a lor și se grăbesc să cheltuiască bani, precum Regele Tutankhamon, cu morminte de aur."

Diane Kennedy, contabila și consiliera mea pe probleme fiscale, mi-a spus cândva: „Am fost consilier pentru mulți oameni bogați. Chiar înainte de a da faliment, după ce au câștigat o mulțime de bani, toți tind să facă trei lucruri. În primul rând își cumpără un avion sau un iaht mare. În al doilea rând, pornesc într-un safari. Și în ultimul rând, divorțează si se recăsătoresc cu o femeie mult mai tânără. Când văd că încep să se întâmple aceste lucruri, mă pregătesc deja pentru dezastru." Din nou, după cum am subliniat

și în cadrul motivului nr. 1, ei cumpără pasive, sau se despart de un activ, fapt ce creează un pasiv, iar apoi se căsătoresc cu un nou pasiv. Așadar, ajung să aibă acum două sau mai multe pasive.

Motivul nr. 3: Când ai bani, anumiți prieteni și rude tind să-ți devină mai apropiați. Pentru mulți oameni este foarte greu să-i refuze pe cei dragi atunci când aceștia le cer bani cu împrumut. Mie nu mi s-a întâmplat, însă am văzut multe familii și prietenii destrămate când cineva s-a îmbogățit brusc. Cum spunea și tatăl bogat: „Este foarte important ca atunci când te îmbogățești, să-ți dezvolți abilitatea de a spune « nu », atât ție, cât și celor pe care îi iubești." Cei care moștenesc o sumă de bani și încep să-și cumpere iahturi și case uriașe nu se pot refuza pe ei înșiși, cu atât mai puțin pe membrii familiei lor. Ajung astfel tot mai împovărați de datorii doar pentru că au avut pe neașteptate o mulțime de bani.

Când ai bani, nu se întâmplă numai ca oamenii să dorească să se împrumute de la tine, ci și ca băncile să încerce să-ți dea cu împrumut și mai mulți bani. Din acest motiv se spune că „Băncile îți împrumută bani când nu ai nevoie". Dar dacă lucrurile nu merg bine, vei avea probleme atât tu, cu recuperarea împrumuturilor acordate prietenilor și rudelor, cât și băncile, încercând să-și recupereze banii pe care ți i-au împrumutat.

Motivul nr. 4: Cel care are bani, devine dintr-odată un „investitor" cu bani, dar fără pregătirea și experiența necesare. Și în acest caz este valabil ceea ce spunea tatăl bogat, că, atunci când oamenii câștigă deodată mai mulți bani, ei cred că și IQ-ul lor financiar a crescut, când, în realitate, chiar a scăzut. Când o persoană are bani, începe brusc să primească telefoane de la brokeri, de la agenți imobiliari și de investiții. Tatăl bogat avea și o glumă despre brokeri: „Motivul pentru care acești agenți de bursă sunt numiți brokeri [„broker" în limba engleză înseamnă atât „agent de bursă", cât și „mai falit"] este pentru ca sunt mai faliți decât tine." Îmi cer scuze față de toți „brokerii" care s-au simțit ofensați, însă cred că însuși agentul de bursă al tatălui bogat a fost cel care i-a spus această glumă.

Am avut un prieten de familie care a moștenit 350 000 de dolari. În mai puțin de 6 luni i-a pierdut pe toți pe piața de capital, dar nu din cauza mecanismelor bursei, ci pentru că brokerul lui a făcut un „abuz de tranzacționare", profitând de acest om îmbogățit peste

noapte, care a crezut că banii l-au făcut mai inteligent. Pentru cei care nu știu, „abuzul de tranzacționare" înseamnă că un broker sfătuiește o persoană să vândă și să cumpere în mod regulat, numai pentru a obține comisionul său, pe care îl primește cu ocazia fiecărei tranzacții a persoanei respective. Această practică este inacceptabilă și firmele de intermediari aplică amenzi foarte mari dacă descoperă că agenții lor sunt implicați în așa ceva... și totuși se întâmplă astfel de lucruri.

Așa cum am menționat la începutul cărții, doar pentru că întrunești condițiile necesare pentru a putea fi considerat investitor acreditat, adică prin simplul motiv că deții o anumită sumă de bani, nu înseamnă și că ai și cunoștințe despre acest domeniu al investițiilor.

Din cauza atracției pieței de capital de astăzi, multe companii investesc la fel de nesăbuit ca și oamenii de rând. Cu atâția bani pe piață, multe companii caută să cumpere alte companii, sperând că acestea vor reprezenta active. Acest lucru se numește F&A, adică fuziuni și achiziții. Problema este că, multe dintre noile achiziții pot deveni pasive. De multe ori, o companie mare care a cumpărat o companie mică, ajunge în final să se confrunte cu probleme financiare.

Motivul nr. 5: Oamenii sunt cuprinși din ce în ce mai mult de teama de a pierde bani. Adesea, o persoană care privește banii din perspectiva omului sărac, își trăiește viața temându-se de posibilitatea de a fi sărac. Astfel că, atunci când se îmbogățește dintr-odată, teama de sărăcie nu se diminuează, ba chiar se amplifică. După cum spune un prieten al meu, psiholog specializat în cazul speculanților de o zi: „De ce ți-e frică nu scapi." De aceea, foarte mulți investitori profesioniști au și psihologi în echipa lor, sau, cel puțin, eu de aceea am un astfel de specialist. Am și eu propriile temeri, ca de altfel toată lumea. Cum am mai afirmat și până acum, există multe moduri în care poți pierde bani, nu doar pe piața de investiții.

Motivul nr. 6: Persoana în cauză nu cunoaște diferența dintre cheltuielile bune și cele proaste. Se întâmplă des să primesc telefoane de la contabilul meu, sau de la consilierul pe probleme fiscale, care îmi spune: „Trebuie să mai cumperi încă o proprietate!" Cu alte cuvinte, problema este că am câștigat prea mulți bani și, deci, trebuie să investesc mai mult, de exemplu în afaceri imobiliare, pentru că planul meu de pensionare nu poate primi alți bani în plus. Unul

dintre motivele pentru care cei bogați devin și mai bogați este faptul că ei fac mai multe investiții, folosindu-se de avantajele pe care le oferă legile fiscale. Pe scurt, banii care ar fi fost cheltuiți pentru a plăti impozitele, sunt utilizați pentru cumpărarea de active adiționale, fapt care înseamnă o deducere a cheltuielilor din venit, reducându-se astfel, în mod legal, impozitele datorate.

Tetraedrul prezentat anterior, este pentru mine una dintre cele mai importante reprezentări a modului în care se poate obține un câștig foarte mare, dar și a felului în care acesta se poate păstra și dezvolta. Când le arăt oamenilor diagrama, sunt adesea întrebat de ce cheltuielile fac parte din structură. Răspunsul îl constituie faptul că prin intermediul cheltuielilor noastre devenim mai bogați sau mai săraci, indiferent de suma de bani pe care o câștigăm. Tatăl bogat spunea adesea: „Când vrei să știi dacă cineva va fi mai bogat sau mai sărac în viitor, nu trebuie decât să arunci o privire la coloana cheltuielilor din declarația sa financiară." Cheltuielile erau foarte importante pentru tatăl bogat. Mereu spunea: „Există cheltuieli care te fac bogat și cheltuieli care te fac sărac. Oamenii de afaceri și investitorii inteligenți știu ce tip de cheltuieli ar trebui să facă, și reușesc si să le controleze."

„Principalul motiv pentru care creez active este că astfel pot crește cheltuielile bune", mi-a spus într-o zi tatăl bogat. „Un om obișnuit face, în principiu, numai cheltuieli proaste." Diferența dintre cheltuielile bune și cele proaste constituia unul dintre motivele de bază pentru care tatăl bogat crea active. El proceda astfel pentru că activele create îi puteau cumpăra alte noi active. De aceea, atunci când eram copil și mă plimbam cu el pe plajă, privind către costisitoarea sa proprietate, recent cumpărată, mi-a spus: „Nici eu nu-mi pot permite acest teren. Dar prin afacerea mea l-am putut obține."

Dacă înțelegi legile fiscale aplicabile pentru cadranul P, îți vei da seama imediat că cei bogați devin și mai bogați deoarece legile fiscale permit celor din acest cadran, mai mult decât în cazul celorlalte cadrane, să construiască, să creeze, sau să cumpere alte active înainte de a plăti impozitele. De fapt, legile fiscale aproape că îți cer să faci mai multe investiții din banii pe care îi câștigi, înainte de calcularea impozitelor, de aceea primesc eu acele telefoane și sunt sfătuit să mai cumpăr proprietăți sau o altă companie. Cei din cadranul A, pe de altă parte, își folosesc banii rămași după plata impozitelor pentru construirea, crearea sau cumpărarea de noi active.

Ce să faci cu prea mulți bani

„Dacă vrei să fii bogat, trebuie să ai un plan care să te ajute să câștigi cât mai mulți bani, și trebuie, de asemenea, să ai un plan pentru cum vei folosi acești bani, înainte de a-i câștiga. Dacă nu ai acest al doilea plan, înainte de a câștiga banii, cel mai probabil îi vei pierde mai repede decât i-ai obținut." Tatăl bogat m-a îndemnat să studiez investițiile în afaceri imobiliare tocmai pentru ca să înțeleg cum se desfășoară acest proces înainte de a avea foarte mulți bani. Astăzi, când contabilul meu mă sună și-mi spune: „Ai prea mulți bani. Trebuie să mai faci investiții!", eu știu deja unde să-mi plasez banii, structurile de afaceri pe care trebuie să le folosesc și ce să cumpăr cu acei bani. Îmi sun agentul și mai cumpăr niște proprietăți. Dacă aleg să cumpăr titluri de valoare, de obicei îmi sun consilierul financiar și cumpăr un produs de asigurări, care îmi va cumpăra apoi acțiunile, obligațiunile sau fondurile mutuale. Altfel spus, industria asigurărilor creează produse speciale de asigurări pentru oamenii bogați, care dețin afaceri. Când o afacere cumpără asigurări, acestea reprezintă o cheltuială a companiei, cheltuială care se va transforma în activ pentru proprietar, aducându-i numeroase avantaje legate de plata impozitelor. Cu alte cuvinte, când contabilul meu sună, o mare parte din bani este deja cheltuită conform unui plan dinainte stabilit. Însă aceste cheltuieli sunt cheltuieli bune, care te fac mai bogat și îți conferă siguranță financiară. De aceea, consilierul financiar și agentul de asigurări sunt niște membri foarte importanți ai echipei oamenilor de afaceri bogați.

De-a lungul anilor, am văzut mulți oameni care au creat afaceri foarte profitabile, dar care au dat faliment în final. De ce? Pentru că nu și-au controlat cheltuielile. În loc să-și folosească banii pentru achiziția de noi active, cum sunt proprietățile sau titlurile de valoare, ei au făcut cheltuieli frivole, și-au cumpărat case mai mari, iahturi frumoase, mașini rapide și prieteni noi. În loc să devină mai puternici din punct de vedere financiar, au devenit mai slabi cu fiecare dolar câștigat și apoi cheltuit.

Cealaltă față a monedei

Tatăl bogat spunea mereu: „Oamenii bogați văd cealaltă față a monedei uitându-se la coloana de cheltuieli. Cei mai mulți oameni

consideră cheltuielile un lucru negativ, din cauza cărora ajungi sărac. Când îți vei da seama că aceste cheltuieli te pot face mai bogat, abia atunci ți se va arăta și cealaltă față a monedei." El mai spunea: „Când reușești să vezi dincolo de coloana cheltuielilor, e ca și cum ai trece printr-o oglindă, asemeni lui Alice din *Alice în Țara Minunilor*. De îndată ce Alice a pășit dincolo de oglindă, a putut vedea o lume bizară, care, din mai multe puncte de vedere, o reflecta pe cea aflată de partea cealaltă a oglinzii." Nu prea înțelegeam ce însemnau cele doua fețe ale monedei, dar tatăl bogat mi-a spus: „Dacă vrei să fii bogat, trebuie să cunoști speranțele, temerile și iluziile fiecărei fețe ale monedei."

În timpul uneia dintre întâlnirile cu tatăl bogat, el mi-a spus un lucru care mi-a schimbat modul de gândire, din cel al unui om sărac, în cel al unui om bogat. Tatăl bogat mi-a spus: „Având un plan pentru a deveni bogat, și înțelegând legile fiscale, dar și pe cele ale corporațiilor, pot folosi coloana cheltuielilor ca să mă îmbogățesc Omul obișnuit își folosește coloana cheltuielilor pentru a deveni sărac. Acesta e unul dintre motivele cele mai importante pentru care unii devin bogați, iar alții ajung săraci. Dacă vrei să ajungi bogat și să rămâi bogat, trebuie să deții controlul asupra propriilor cheltuieli." Dacă înțelegeți această afirmație, veți înțelege și de ce tatăl bogat voia să aibă un venit mic și cheltuieli mari. Acesta era modul lui de a se îmbogăți. El spunea: „Cei mai mulți oameni ajung, în cele din urmă, să-și piardă banii și să dea faliment deoarece continuă să gândească precum oamenii săraci, iar oamenii săraci vor un venit mare și cheltuieli reduse. Dacă nu reușiți să-ți schimbi acest mod de gândire, vei trăi mereu cu teama de a nu pierde banii, încercând să cheltuiești cât mai puțin, în loc să te comporți inteligent și să devii din ce în ce mai bogat. Odată ce vei înțelege de ce un om bogat vrea să aibă cheltuieli mari și un venit mic, atunci vei vedea și cealaltă față a monedei."

O chestiune deosebit de importantă

Acest ultim paragraf este unul dintre cele mai importante din această carte. De fapt, întreaga carte a fost gândită pornind de la acest paragraf. Dacă nu îl înțelegeți, vă recomand să apelați la un prieten care a citit și el cartea și să discutați cu el, pentru a aprofunda mai mult ideile cuprinse. Nu mă aștept să fiți neapărat

de acord cu aceste idei. Este suficient să începeți să înțelegeți ceea ce vreau să spun. Poate veți începe să vedeți că mai există încă o lume, cea a banilor foarte mulți și poate veți înțelege cum ați putea deveni o parte din acea lume. Tatăl bogat spunea: „Oamenii care nu-și schimbă modul de gândire în privința banilor, vor vedea o singură față a monedei, pe aceea în care nu sunt suficienți bani. S-ar putea ca ei să nu vadă niciodată cealaltă față a monedei, cea a unei lumi în care există foarte mulți bani, chiar dacă reușesc să câștige, într-un fel sau altul, sume mari de bani."

Înțelegând că există o lume a banilor foarte mulți, înțelegând legile fiscale și cele ale corporațiilor, și de ce controlul asupra propriilor cheltuieli este atât de important, veți începe să vedeți o cu totul altă lume, o lume pe care foarte puțini reușesc să o vadă. Dar acest proces începe mai întâi în psihicul vostru. Dacă vă puteți schimba modul de gândire, veți reuși să înțelegeți de ce tatăl bogat spunea mereu: „Eu mă folosesc de cheltuieli ca să devin din ce în ce mai bogat, iar oamenii obișnuiți fac cheltuieli ca să devină din ce în ce mai săraci." De aceea, eu consider materiile cu tematică financiară ca fiind foarte importante pentru sistemul nostru de învățământ. Și, de aceea jocurile mele educaționale *Cashflow* vă pot ajuta să descoperiți o lume a banilor pe care puțini oameni o vor descoperi vreodată. Situația financiară este precum oglinda din „Alice în Țara Minunilor". În jocul „Cashflow", învățând cum să completeze o declarație financiară, jucătorul avansează de la „traiectoria rutinei" a vieții de zi cu zi, la „cursa rapidă" a lumii investițiilor, lume care începe cu investitorul acreditat.

De ce este un lucru bun să ai un venit mic și cheltuieli mari?

După cum spunea tatăl bogat: „Banii nu sunt decât o idee". Iar aceste ultime paragrafe conțin niște idei foarte importante. Dacă înțelegeți într-adevăr de ce este bine să ai un venit mic și niște cheltuieli mari, atunci puteți trece mai departe. Dacă nu, vă recomand să discutați acest aspect cu cineva care a citit, de asemenea, cartea. Această idee constituie punctul central al cărții, explicând în același timp și de ce atâția oameni bogați ajung să dea faliment. Așadar, vă rog să încercați să înțelegeți cât mai bine această idee, pentru că nu are sens să fii creativ, să dispui de active, să câștigi

o mulțime de bani, doar ca apoi să îi pierzi pe toți. Când am studiat regula 90/10 am descoperit ca cei 90% din oameni, care câștigă 10% din bani, sunt oameni care doresc să aibă un venit mare și cheltuieli mici. De aceea, ei își mențin situația financiară la care au ajuns.

Sfat îndrumător

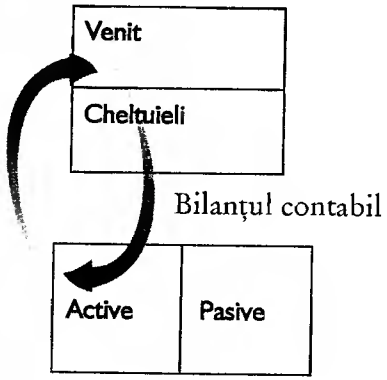
Așadar, întrebarea este: „Cum poți deveni bogat având un venit mic și niște cheltuieli mari?" Răspunsul îl găsim în modul în care investitorul sofisticat utilizează legile fiscale și pe cele ale corporațiilor pentru a aduce acele cheltuieli înapoi, în coloana venitului.

Spre exemplu:

Aceasta este o schemă care sintetizează ceea ce încearcă să facă investitorului sofisticat.

Aceasta este schema care ilustrează modul în care 10% dintre oameni câștigă 90% din bani:

Declarația de venit



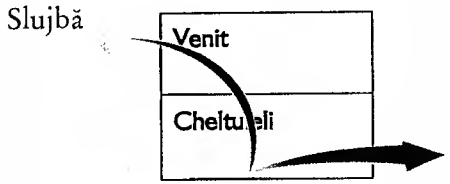
Din nou, întrebarea care se pune este: „Cum poți deveni bogat având un venit mic și niște cheltuieli mari?"

Dacă începeți să înțelegeți cum și de ce este necesar acest lucru, atunci veți cunoaște o lume a abundenței financiare.

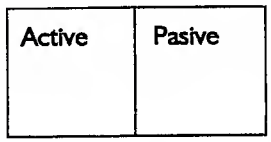
Comparați schema anterioară cu următoarea:

Aceasta este schema care ilustrează modul în care 90% din oameni câștigă 10% din bani:

Declarația de venit



Bilanțul contabil



Aceasta este schema financiară a majorității populației lumii. Altfel spus, banii intră și ies din coloana cheltuielilor fără a se mai întoarce vreodată. De aceea, cei mai mulți dintre oameni încearcă să facă economii, să ducă un trai cumpătat și să scadă cheltuielile. Schema de mai sus este, de asemenea, și schema celor care afirmă cu hotărâre: „Casa mea este un activ". Și asta deși banii ies prin coloana cheltuielilor și nu mai vin înapoi, cel puțin nu imediat. Sau a persoanelor care spun: „Pierd bani în fiecare lună, dar guvernul îmi acordă o scutire de la plata impozitelor pentru acest lucru", în loc să spună, mai degrabă: „Câștig bani din investiții, iar guvernul îmi acordă o scutire de impozit ca să câștig acești bani."

Tatăl bogat spunea: „Una dintre cele mai importante modalități de control pe care o poți avea se găsește în această întrebare: « Ce procent din banii care ies prin coloana cheltuielilor, se întoarce în coloana venitului în aceeași lună? »" Tatăl bogat a petrecut ore și zile întregi discutând cu mine despre acest lucru. Înțelegând punctul său de vedere, am descoperit o lume complet diferită, pe care cei mai mulți dintre oameni nu o văd niciodată. Am văzut o lume a bogăției care crește mereu, spre deosebire de oamenii care muncesc din greu, câștigă o mulțime de bani, dar își mențin cheltuielile la un nivel cât mai scăzut. Puneți-vă, deci, și voi, aceeași întrebare: „Ce procent

din banii care ies prin coloana cheltuielilor se întoarce în coloana venitului în aceeași lună?" Dacă veți înțelege cum se face acest lucru, veți fi capabili să vedeți și să creați o lume a bogăției mereu în creștere. Dacă aveți dificultăți în a înțelege această idee, găsiți pe cineva care a înțeles și discutați cu acea persoană! Astfel, veți începe să descoperiți cum anume procedează un investitor sofisticat. De aceea, consider că merită să citiți și să discutați despre această carte cât mai des. Căci scopul ei este tocmai de a schimba mentalitatea omului care consideră că trăiește într-o lume a sărăciei, într-o mentalitate caracteristică celui care vede o lume plină de bani.

Care este valoarea unei afaceri piramidale de marketing?

Când discut cu companiile piramidale de marketing, le spun adesea: „Nu știți cât valorează afacerea voastră piramidală de marketing." Fac afirmații de genul acesta pentru că multe asemenea organizații se concentrează pe un singur aspect: câți bani poate genera respectiva afacere. Eu le atrag atenția că nu sunt atât de importanți banii pe care îi câștigă, cât banii pe care îi pot investi înainte de a plăti impozitele. În cadranul A nu se poate face acest lucru. Din punctul meu de vedere, acesta este unul dintre cele mai mari avantaje ale unei companii piramidale de marketing. Dacă este folosită cum trebuie, o afacere de marketing în rețea vă poate face mult mai bogați decât vă poate face simplul venit rezidual pe care afacerea îl generează. Am mai mulți prieteni care au câștigat zeci de milioane de dolari din marketing în rețea și care astăzi sunt încă falițI. Când mă adresez liderilor organizațiilor piramidale de marketing le reamintesc faptul că o parte vitală a slujbei lor este nu doar să-i învețe pe oameni cum să câștige o mulțime de bani, ci și cum să-i păstreze, pentru că, în cele din urmă, prin intermediul cheltuielilor lor vor ajunge bogați sau săraci.

De ce este mai bine să ai mai multe afaceri și nu una singură?

Cei implicați în afaceri de genul celor piramidale de marketing nu sunt singurii care nu reușesc să-și dea seama de adevărata

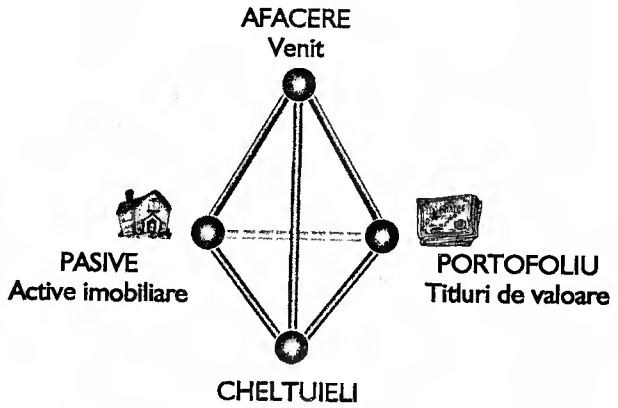
valoare a afacerii lor. Am întâlnit mulți oameni de afaceri care știu cum să construiască o afacere, însă nu realizează care este valoarea ei adevărată. Acest lucru se întâmplă din cauza conceptului, foarte popular în ziua de azi, conform căruia o afacere se construiește pentru ca, în final, să fie vândută. Această abordare aparține omului de afaceri care nu știe ceea ce un investitor sofisticat cunoaște despre legile fiscale și legile corporațiilor. Astfel, în loc să creeze o afacere pentru a cumpăra active, ei doar pun bazele afacerii, o vând, plătesc impozitele, depun banii la bancă și apoi o iau de la capăt.

Am avut mai mulți prieteni care au construit afaceri doar ca să le vândă mai apoi. Doi dintre ei și-au vândut companiile dar, după aceea, au pierdut toți banii obținuți în următoarea afacere cu capital de risc. Au pierdut deoarece regula 90/10 a supraviețuirii în lumea afacerilor este încă valabilă. Aceștia doi prieteni făceau parte din cadranul L și au construit afaceri specifice cadranului P. Apoi, au vândut aceste afaceri unor persoane din cadranul P. Cumpărătorii au recunoscut valoarea, adesea nesesizabilă, a unei afaceri specifice cadranului P. Așadar, prietenii mei care și-au vândut afacerile, au ajuns în cele din urma faliți, deși câștigaseră din această vânzare câteva milioane de dolari. Însă afacerile pe care ei le-au vândut i-au făcut și mai bogați pe noii proprietari.

Un om de afaceri abil și un investitor sofisticat vor face tot posibilul să păstreze afacerea cât mai mult cu putință, pentru a achiziționa cât mai multe active, iar apoi să o vândă, cu impozite de plătit cât mai mici, și încercând să păstreze cât mai multe dintre active. După cum spunea tatăl meu bogat: „Motivul principal pentru care construiesc o afacere îl reprezintă activele pe care această afacere mi le poate achiziționa.“ Pentru mulți antreprenori, afacerile lor constituie singurul activ pe care îl au, pentru că ei folosesc o strategie care constă în construirea unei singure corporații și nu reușesc să valorifice puterea unei strategii de investiții bazate pe mai multe corporații. (Menționez din nou că pentru o asemenea strategie aveți nevoie de o echipă de consilieri profesioniști.) Acest lucru subliniază faptul că cel mai mare avantaj al cadranului P îl constituie legile fiscale care se aplică în cazul acestui cadran și care îți permit să-ți cheltuiești banii, înainte să-ți plătești impozitele, și să devii și mai bogat, legi care, de fapt, te

răsplătesc pentru ca investești cât mai mulți bani. Până la urmă, tot cei bogați fac legile.

Puterea cheltuielilor



Acesta este motivul pentru care cheltuielile pot constitui atât un activ, cât și un pasiv, indiferent de câți bani câștigi. Una dintre cauzele pentru care 90% din oameni dețin doar 10% din bani este că aceștia nu știu cum să cheltuiască banii pe care îi câștigă. După cum spunea tatăl bogat: „Un om bogat poate transforma lucruri fără valoare în bani. Dar cei mai mulți dintre oameni transformă banii în lucruri fără valoare.“

Care este, deci, răspunsul la întrebarea: „De ce ajung oamenii bogați să dea faliment?“ „Din același motiv pentru care oamenii săraci rămân săraci și cei din clasa de mijloc se confruntă mereu cu probleme financiare.“ Motivul pentru care cei bogați, cei săraci și cei din clasa de mijloc ajung la faliment este faptul că își pierd controlului asupra cheltuielilor lor. În loc să se folosească de cheltuielile lor pentru a deveni bogați, ei le folosesc ca să devină săraci.

ETAPA A CINCEA

Cum să dăruiești altora din banii tăi?

CAPITOLUL 42

Ești pregătit să dăruiești și altora o parte din banii tăi?

Al zecelea tip de control al investițiilor: controlul asupra dăruirii banilor

Nu de mult, un fost coleg de liceu, Dan, m-a invitat la o partidă de golf. Dan a fost întotdeauna un bun jucător de golf și, cum eu nu mai jucasem de câteva luni bune, am ezitat la început. Însă mi-am dat seama că scopul invitației nu era să ne întrecem într-un joc de golf, ci să petrecem timpul împreună pentru a reînnoi o veche prietenie, așa că am acceptat invitația.

În timp ce mergeam cu mașinuța de golf, umilit fiind de jocul foarte bun al lui Dan, conversația s-a îndreptat către viața pe care o ducea fiecare în prezent. Când i-am spus că mă pensionasem și că puneam bazele unor afaceri, una pentru a o face publică și cealaltă privată, Dan s-a înfuriat foarte tare. M-a acuzat că sunt lacom, că nu mă gândesc decât la mine și că îi exploatez pe cei săraci. După ce, timp de o oră, am încercat să-mi păstrez calmul, în cele din urmă am cedat și i-am spus:

„Ce anume te face să crezi că oamenii bogați sunt lacomi?"

El mi-a răspuns:

„Faptul că nu văd decât oameni săraci peste tot și niciun om bogat care să facă ceva pentru ei."

Dan este avocat din oficiu pentru cei care nu-și pot permite să angajeze un avocat.

„Prăpastia dintre bogați și săraci este mai mare ca oricând și situația nu se îmbunătățește. Sunt familii care nu mai au speranța că vor scăpa vreodată de sărăcie. Au renunțat la visul pe care a fost înălțată America. Iar cei ca tine câștigă din ce în ce mai mulți bani. Numai la asta te poți gândi? Să faci afaceri și să te îmbogățești? Ai devenit la fel de rău ca tatăl lui Mike... un om bogat și lacom, care n-a făcut altceva decât să se îmbogățească și mai mult."

Pe măsura ce jocul a continuat, Dan a început să se calmeze. În cele din urmă, la finalul partidei de golf, am căzut de acord să ne întâlnim a doua zi la restaurantul hotelului ca să-i arăt un proiect la care lucram.

A doua zi i-am arătat lui Dan jocul meu educațional.

„La ce folosește acest joc?" m-a întrebat el, după ce ne-am așezat la masă.

Prezentându-i jocul, i-am explicat teoria mea, potrivit căreia sărăcia este provocată de lipsa de educație.

„Sărăcia este o situație care se învață," am spus. „Se învață acasă. Având în vedere faptul că școala nu te învață nimic despre bani, acasă înveți despre aceste lucruri."

„Deci ce te învață acest joc?" m-a întrebat Dan.

„Te învață vocabularul specific domeniului financiar," i-am răspuns. „În opinia mea, cuvintele sunt cele mai importante instrumente, sau active, pe care le au oamenii, deoarece cuvintele au un efect asupra minții noastre, prin intermediul căreia ne creăm propria realitate. Problema multora dintre oameni este că ei termină școala, se mută la casele lor, fără să învețe sau să înțeleagă vocabularul financiar... aceasta fiind cauza problemelor financiare cu care se confruntă întreaga viață."

Dan studia atent planșa de joc în timp ce chelnerița ne-a adus încă un rând de cafele.

„Deci tu ai de gând să pui capăt sărăciei cu un joc?" m-a întrebat el, sarcastic.

„Nu," am spus, râzând. „Nu sunt atât de naiv sau atât de optimist. Jocul l-am creat în primul rând pentru cei care vor să devină oameni de afaceri și investitori. Managementul fluxului de numerar este o aptitudine de bază, indispensabilă pentru oricine vrea să devină bogat."

„Deci jocul tău este pentru oamenii care vor să devină bogați, nu pentru a-i ajuta pe cei săraci?" a spus Dan, începând să se enerveze din nou.

Am început din nou să râd, observându-i reacția plină de emoție.

„Nu, nu, nu," am repetat eu. „Nu am creat acest produs pentru a-i exclude pe cei săraci. Repet: am creat acest joc pentru oamenii care vor să devină bogați, indiferent dacă astăzi ei sunt bogați sau săraci."

Privirea lui Dan a devenit mai puțin înverșunată.

„Exact," am spus eu, încet. „Produsele mele sunt menite celor care vor să fie bogați, am repetat. Produsele mele nu pot ajuta pe nimeni, indiferent de situația financiară, dacă respectiva persoană nu își dorește mai întâi să devină bogată. Produsele mele nu vor ajuta o persoană bogată sau o persoană din clasa de mijloc decât dacă aceasta vrea să se îmbogățească și mai mult."

Dan mă privea dezaprobator. Era din ce în ce mai furios. În cele din urmă a spus:

„Adică vrei să-mi spui că mi-am petrecut toată viața încercând să ajut oamenii și că de fapt acest lucru nu este posibil?"

„Nu, nu asta vreau să spun. Nu pot comenta ceea ce faci tu, sau cât de eficient ești. De altfel, nu sunt eu în măsura să te judec."

„Atunci ce vrei, de fapt, să spui?" a întrebat Dan.

„Vreau să spun că nu-i poți ajuta pe oameni decât dacă ei vor într-adevăr să se ajute singuri," am răspuns eu. „Dacă un om nu dorește să devină bogat, atunci produsele mele nu au nicio valoare."

Dan asculta în liniște, atent la distincția pe care încercam eu să o evidențiez.

„Ca avocat, se întâmplă deseori să ofer sfaturi oamenilor. Dar mulți nu le urmează," a spus el. „Când îi revăd, după un an sau doi, situația lor este aceeași. Ajung din nou la închisoare, sau sunt arestați iar pentru violență domestică, sau altceva. La asta te referi?

Sfaturile nu sunt de niciun folos dacă oamenii nu vor cu adevărat să-și schimbe modul de viață?"

„Da, asta vreau să spun," am răspuns eu. „De aceea, cele mai bune diete și exerciții nu funcționează decât dacă persoana respectivă își dorește cu adevărat să slăbească. Și de aceea e o pierdere de timp și un deranj pentru întreaga clasă să încerci să predai ceva unui elev care nu este interesat deloc de acel curs. Este greu să înveți pe cineva dacă respectiva persoană nu este interesată să învețe. Și asta e valabil și pentru mine. De exemplu, nu mă interesează să învăț să mă lupt cu rechinii. Deci nu mă poți obliga să învăț. Lucrurile stau altfel, însă, dacă este vorba despre golf. Voi învăța mult, voi exersa ore întregi și voi plăti bani grei pentru lecțiile de golf, pentru că vreau cu adevărat să învăț să joc."

Dan a încuviințat.

„Înțeleg," a zis el.

„Și, totuși, nu ți-am arătat jocul meu pentru a înțelege partea legată de modul în care poți să devii bogat," am spus. „Vreau să-ți arăt ceea ce tatăl bogat ne-a învățat pe Mike și pe mine despre cum să fii generos. Despre cum să dăruiești și altora din banii tăi."

În următoarele 10 minute, i-am explicat etapa a cincea din planul tatălui bogat, subliniind faptul că generozitatea și operele de caritate constituiau o parte importantă a planului. Arătând spre tabla de joc, i-am spus lui Dan:

„Tatăl lui Mike ne-a învățat despre cele cinci etape distincte ale procesului îmbogățirii. Etapa a cincea se referă la responsabilitatea pe care o avem, de a dărui și altora din banii noștri, odată ce am devenit bogați. Tatăl lui Mike credea cu tărie că puterea banilor trebuie folosită altfel, nu prin strângerea și păstrarea averilor."

„Așadar, ai introdus etapa a cincea din planul tatălui lui Mike, în jocul tău?" m-a întrebat Dan, neîncrezător. „Jocul tău învață nu doar cum să te îmbogățești, ci și cum să fii generos?"

Am aprobat:

„Da, face parte din plan și ocupă un loc foarte important în cadrul acestuia."

Dan știa cine este tatăl bogat, căci copilărise cu Mike și cu mine. Auzise despre planul de investiții pe care eu și tatăl bogat îl realizaserăm când m-am întors din Vietnam. Dan știa prin câte am trecut până să ajung om de afaceri și investitor. Când i-am explicat

etapele a treia și a patra, în care este vorba despre investiții și cum să te îmbogățești, și-a pierdut cumpătul. Acum, afla despre etapa a cincea.

„După cum am mai spus, etapa a cincea este poate cea mai importantă etapă a planului tatălui bogat și de aceea am introdus-o în jocul meu," am spus eu.

„Deci în ce constă etapa a cincea?" a întrebat Dan. „Arată-mi pe planșa de joc."

I-am arătat apoi pătrățelele roz de pe planșă. Jocul este compus din două drumuri diferite: unul circular, în interior, numit „Traiectoria Rutinei", iar altul aflat în exterior, în formă dreptunghiulară, numit „Ruta Rapidă", unde investesc cei bogați.

„Aceste pătrățele roz reprezintă etapa a cincea," am spus eu arătând către unul dintre pătrate.

„Bibliotecă pentru copii," a citit Dan ce scria în colțul pătratului pe care îl indicasem eu.

Am arătat apoi către un alt pătrat.

„Centru de cercetare a cancerului," a citit Dan.

„Aici este alt pătrat", am spus eu indicând pe planșa de joc.

„Un dar," a spus Dan citind ce scria. „Vrei să-mi spui că ai introdus pătratele cu acțiuni caritabile în « Ruta Rapidă »? Acolo unde investesc cei foarte bogați?"

Încuviințând, am spus:

„Da. « Ruta Rapidă » înseamnă doua visuri: visul propriei bunăstări și visul de a crea o lume mai bună cu ajutorul averii tale."

„Adică tatăl lui Mike v-a învățat nu doar cum să fiți bogați, ci și generoși?" a întrebat Dan, dând ușor din cap.

L-am aprobat în timp ce îi arătam acțiunile caritabile aflate pe „Ruta Rapidă".

„Tatăl bogat spunea că unul dintre tipurile de control cele mai importante ale unui investitor este cel asupra modalităților prin care banii pe care i-a câștigat se pot întoarce înapoi în societate."

„Avea reputația unui om bogat și lacom," a zis Dan. „Mulți oameni spuneau lucruri îngrozitoare despre el, despre cât de lacom era."

„Asta credeau cei mai mulți oameni," am răspuns. „Mike și cu mine, însă, știam că nu este așa. Cu cât câștiga mai mult, cu atât oferea mai mult. Dar nu făcea cunoscut acest lucru."

„N-am știut despre asta," a spus Dan. „Așadar, și-a petrecut ultimii ani din viață dăruindu-și banii înapoi societății."

„Ei bine, nu chiar toți banii. A vrut să le lase și copiilor o parte. Ceea ce voiam să accentuez este că mulți oameni au această concepție despre cei bogați, ca fiind avizi de bani. Din cauza acestei concepții, ei nu reușesc să vadă cum stau lucrurile în realitate și că nu toți oamenii bogați sunt lacomi. Dacă te uiți cu atenție, vei vedea că mulți dintre cei foarte bogați au avut o contribuție financiară enormă în cadrul societății. Gândește-te la câte a dat înapoi societății Andrew Carnegie prin bibliotecile sale, Henry Ford prin Fundația Ford, familia Rockefeller prin Fundația Rockefeller! Idolul meu, George Soros, cel care a pus bazele Fondurilor Quantum, acordă sume enorme de bani cu scopul de a crea o societate globală și de a promova o mai bună înțelegere a domeniului financiar în rândul națiunilor. De multe ori, însă, noi nu auzim decât lucrurile neplăcute pe care le spun liderii politici despre el și fondul său de protecție.

John D. Rockefeller nu numai că a întemeiat o fundație caritabilă, dar a și donat sume mari Universității din Chicago, cum de altfel donează mulți dintre foștii absolvenți înstăriți școlilor în care au învățat. Alți oameni foarte bogați chiar au fondat instituții de învățământ superior, ca de exemplu Stanford, care a fondat Universitatea Stanford, Duke, care a fondat Universitatea Duke. Cei bogați au fost întotdeauna foarte generoși în privința învățământului superior."

„Și Universitatea Vanderbilt a fost fondată de un antreprenor foarte bogat," a adăugat Dan. „Înțeleg că cei bogați creează locuri de muncă și oferă bunuri și servicii pentru a îmbunătăți pe cât posibil viața. Iar acum îmi spui că deseori ei oferă comunității banii pe care i-au câștigat?"

„Exact asta vreau să spun," i-am răspuns. „Și totuși, sunt mulți oameni care văd doar o latură a celor bogați, aceea pe care ei o consideră lăcomie. Știu că există oameni bogați care sunt într-adevăr lacomi, dar sunt și oameni săraci la fel de lacomi."

„Așadar, tatăl bogat a dăruit din averea sa societății?" m-a întrebat Dan, din nou.

„Da," am răspuns eu. „Etapa a cincea a planului său îl făcea cel mai fericit. De altfel, operele sale caritabile i-au crescut cheltuielile, i-au redus venitul și astfel a putut vedea de partea cealaltă a oglinzii."

„Poftim?" a întrebat Dan confuz. „Care oglindă?"

„Nu contează," am spus eu. „Important este că oportunitatea de a fi generos l-a făcut fericit din mai multe puncte de vedere."

„Către cine a făcut donații?" a întrebat Dan.

„Având în vedere faptul că propriul său tată a murit de cancer, fundația tatălui bogat a donat sume foarte mari pentru cercetarea cancerului. De asemenea, a construit o secție dedicată bolnavilor de cancer într-un mic spital din provincie, pentru ca aceștia să îi aibă aproape, în timpul spitalizării, pe cei dragi. Fiind un om foarte religios, tatăl bogat a construit și o clădire cu săli de clase pentru biserica pe care o frecventa, care să permită mai multor copii să meargă la cursurile de religie de duminică. A fost, totodată, și un protector al artei, achiziționând diferite obiecte de artă de la mulți artiști talentați și donând bani muzeelor. Însă, cel mai important lucru este că fundația lui este atât de bine condusă, încât, chiar și după moartea sa, va continua să câștige și să doneze bani. Chiar și după moarte, el încă are o contribuție foarte mare la bunăstarea societății. Trusturile și fundațiile pe care le-a înființat vor sprijini multe cauze nobile mulți ani de acum înainte."

„Și-a planificat să aibă o mulțime de bani în timpul vieții, dar și după moarte," a spus Dan.

„A avut, într-adevăr, un plan," am răspuns eu.

„Așadar, jocul tău *Cashflow* chiar conține tot ceea ce te-a învățat tatăl bogat: cum să faci bani și cum să-i dăruiești înapoi societății," a spus Dan.

„M-am străduit să includ în jocul meu toate lucrurile importante pe care le-am învățat de la tatăl bogat despre bani. Iar importanța actelor de caritate este unul dintre lucrurile pe care le-am învățat de la el," am răspuns eu. „Mi-a arătat cum să să-mi câștig și să-mi administrez banii, și cum să-i ofer apoi societății."

„Mi-aș dori ca mai mulți oameni să facă asta!" a spus Dan.

„Dar în mod sigur așa va fi!" am răspuns. „Uită-te la generația celor născuți în anii '50! Mulți dintre ei au fost hippy în anii '60, ajungând acum multimilionari. Peste câțiva ani, fluxul lor de bani va fi o adevărată forță. Mulți dintre acești foști activiști hippy, dar și alții din aceeași generație, sunt acum oameni foarte responsabili din punct de vedere social. Ceea ce au învățat în anii '60, în vremea facultății, când erau săraci, se va materializa în următorii ani. Idealurile lor, împreună cu averea lor, vor constitui o importantă forță financiară, politică și socială în lume. Cred că ei vor fi cei care vor

înfăptui actele de caritate pe care guvernul nostru nu își permite să le facă astăzi. Mulți dintre acești oameni bogați, din generația exploziei demografice din anii '50, vor pune în aplicare faptele de responsabilitate socială pe care doreau să le facă în vremea când erau săraci... acum, însă, sunt bogați."

„Și ce te face să crezi că vor fi generoși?" a întrebat Dan.

„Faptul că acest lucru se întâmplă deja," am răspuns eu. „Ted Turner a oferit un miliard de dolari Organizației Națiunilor Unite și l-a mustrat pe Bill Gates și pe alții ca el, pentru că nu sunt destul de generoși. În mai puțin de 3 ani, după această provocare lansată de Turner, Bill Gates singur a donat 4 miliarde de dolari pentru diferite cauze... iar Gates este încă tânăr. Imaginează-ți cât va dona în anii următori!"

„Dar n-a făcut asta pentru că era în proces cu guvernul federal?" a întrebat Dan. „A donat oare banii doar ca să-și îmbunătățească imaginea?"

„Mulți jurnaliști vor să sublinieze asta în articolele despre generozitatea lui. Dar vreau să te întreb, câți jurnaliști au donat 4 miliarde de dolari?" l-am întrebat eu, încet. „Este un fapt cunoscut că, doar în anul 1999, Bill Gates a avut o echipă de angajați care lucrau cu normă întreagă, având ca unică sarcină distribuirea prin donații a 325 milioane de dolari. Câți jurnaliști au donat 325 milioane de dolari în 1999? Așadar, chiar dacă a fost nevoie de atenționarea lui Ted Turner, el este unul dintre cei care donează bani. Iar cei din generația de oameni bogați despre care am vorbit mai devreme, se vor întrece în a fi generoși, creând o adevărată presiune în acest sens. Societatea îi va privi cu un ochi critic pe cei bogați, care nu vor oferi din averea lor unor cauze nobile."

„Deci tatăl lui Mike a fost într-adevăr un om generos și v-a învățat, și pe tine și pe Mike, să fiți generoși."

Am încuviințat.

„Și chiar dacă mulți oameni din oraș îl criticau pentru că era atât de bogat, el a continuat să doneze bani, dar în secret. Acest lucru i se părea un lucru firesc din punct de vedere financiar, dar îi oferea, totodată, și o mare plăcere."

„Nu am știut asta," a zis Dan încet, cu respect, pentru că avusese o altă părere despre el până acum. „Și faptul că dăruia bani îl făcea fericit?"

Am dat aprobator din cap.

„În ultimii săi ani de viață, era cuprins de un sentiment de pace, cum nu-l mai văzusem niciodată. Făcuse mult bine în timpul vieții și a continuat să o facă și după moarte. Viața sa era împlinită. Era foarte mândru de Mike și de mine," am continuat eu. „Mi-a spus că știa că eu semănam mai degrabă cu tatăl meu adevărat. Știa că eu voi deveni profesor și spera că voi ajunge să-i învăț și pe ceilalți ceea ce învățasem de la el. Își dorea ca eu să fiu precum ambii tați... un om bogat, dar și un profesor."

„Și așa a fost?"

„Nu," am răspuns eu. „Nu a putut sta liniștit lăsând lucrurile așa. Întotdeauna s-a temut că voi renunța pe parcurs. S-a temut că nu voi stărui îndeajuns pentru a-mi materializa planul de investiții, ceea ce ar fi însemnat că visurile mele financiare nu s-ar fi împlinit. Întotdeauna s-a temut că mă voi alătura celor care se dau bătuți, care aleg drumul ușor, în loc să facă ceea ce trebuie."

„Mergi mai departe, ocupă-te mereu de afacerile tale și toate visurile ți se vor îndeplini!" am spus eu încet. Acesta a fost ultimul sfat pe care mi l-a dat.

Readucându-mă în prezent, Dan a întrebat:

„Și ți s-au îndeplinit toate visurile?"

„Aproape," am răspuns eu. „Încă mai trebuie să devin investitor suprem, iar Fundația noastră abia a fost creată."

„Care Fundație?" a întrebat Dan.

„Când am înființat Cashflow Technologies, Inc. împreună cu Kim și Sharon, misiunea noastră era « Să îmbunătățim starea financiară a oamenilor »."

„E o misiune cam îndrăzneață," a spus Dan, ridicând din sprâncene.

„Înțeleg de ce spui asta, însă noi ne îndeplinim misiunea în fiecare zi. Zilnic primim telefoane, scrisori, e-mailuri de la oameni care au început să întreprindă diverse acțiuni pentru a-și îmbunătăți viața sub aspect financiar. Am fost copleșiți de răspunsul primit din partea oamenilor care au apelat la produsele noastre. De fiecare dată când aflăm despre cineva că și-a îmbunătățit situația financiară, putem spune că ne-am îndeplinit misiunea."

„Dar Fundația voastră?" a insistat Dan.

„Am creat Fundația pentru Studiu în Domeniul Financiar, ca o organizație nonprofit, prin care să dăm înapoi societății o parte din banii noștri. Am fost binecuvântați, bucurându-ne de un număr

mare de clienți și cursanți, astfel încât am vrut să dăruim și noi ceva. Fundația noastră va sprijini alte organizații care au ca scop predarea cursurilor din sfera financiară. Spre exemplu, avem un profesor de liceu în Indiana care le predă elevilor jocurile noastre *Cashflow 101* și *202*. El ne-a ajutat să realizăm o programă școlară, pe care să o poată folosi și alți profesori la orele lor. În această primăvară, își va trimite elevii de liceu să predea în școlile generale jocul *Cashflow pentru copii*. De asemenea, mai avem și alți copii mai mari care îi învață pe cei mici în cadrul « Clubului băieți și fete » din Tucson, Arizona. Suntem atât de încântați de acest concept — « copii care îi învață pe alți copii » — încât sperăm să extindem programul și în alte țari. Fundația poate transforma acest lucru în realitate."

„Sună minunat, Robert! Mă bucur să te văd atât de pasionat de acest scop nobil, de a dărui," a spus Dan.

„Suntem încă în faza de dezvoltare a Fundației și a programelor sale. Cel mai important este să sprijinim procesul de învățare acolo unde putem. Kim, Sharon și cu mine am fost binecuvântați cu succes și de aceea vrem să căutam în continuare modalități prin care să putem dărui ceva înapoi societății, ajutându-i pe oameni să devină cât mai pricepuți în domeniul financiar."

Fundația pentru Studiu în Domeniul Financiar este o organizație nonprofit, care va avea o misiune caritabilă și educațională, așa cum prevede Secțiunea 501(c)(3) a Codului venitului național din 1986, revizuit, pentru a sprijini programele educaționale, caritabile, religioase și științifice, și organizațiile care promovează educația financiară. Pentru întrebări ne puteți contacta la:

Fundația pentru Studiu în Domeniul Financiar
O.P. 5870
Scottsdale, AZ 85261-5870
www.richdad.com

Cashflow® Technologies, Inc. sprijină Fundația, atât material cât și prin intermediul angajaților ei și prin spațiul oferit.

ÎN CONCLUZIE

De ce nu mai este nevoie să ai bani ca să faci bani

Nu demult, în timpul unui curs de investiții, am fost întrebat:

„În ce companie de internet mi-ați recomanda să investesc?"

I-am răspuns:

„De ce să investești în compania de internet a altcuiva? De ce să nu îți faci propria ta companie de internet, în care să investească alții?"

După cum am mai spus, există multe cărți despre investiții, care te învață cum să cumperi active. Însă această carte se referă la modalitățile prin care poți crea active care să cumpere alte active. Așadar, de ce să nu luați în considerare ideea de a crea un activ, mai degrabă decât să cumpărați pur și simplu unul? Și spun acest lucru deoarece n-a fost niciodată mai ușor decât acum, să-ți creezi propriile active.

Lumea nu are decât 10 ani

Pe data de 11 octombrie 1998, Merrill Lynch a anunțat prin intermediul unei pagini de publicitate în câteva dintre cele mai importante ziare americane, că lumea nu are decât 10 ani. De ce doar 10 ani? Pentru că trecuseră aproximativ 10 ani de la căderea Zidului Berlinului. Pentru unii dintre specialiștii care studiază

istoria economiei, acest moment a marcat sfârșitul Erei Industriale și începutul Erei Informaționale.

Înainte de Era Informațională, cei mai mulți oameni nu puteau fi decât investitori externi. Acum că lumea are numai 10 ani, din ce în ce mai mulți oameni pot investi din interior mai degrabă decât din exterior. Când am răspuns: „De ce să investești în compania de internet a altcuiva? De ce să nu îți faci propria ta companie de internet?", am vrut să spun: „Acum trăim în Era Informațională, așa că poți fi un investitor intern în loc de unul extern."

Trei Ere

În Era Agrară, oamenii bogați erau aceia care dețineau un castel, înconjurat de vastele lor terenuri agricole. Aceștia erau monarhii sau nobilii. Dacă nu te năsteai în acest grup, șansele de a te integra mai apoi în rândurile celor bogați erau foarte mici. Regula 90/10 controla viața. Prin urmare, cei 10% care se aflau la putere, ajunseseră acolo prin intermediul căsătoriei, pentru că se născuseră în familii bogate, sau prin cuceriri; ceilalți 90% erau iobagi sau țărani, care lucrau pământul dar nu dețineau nimic.

În timpul Erei Agrare, dacă erai o persoană harnică, muncitoare, aveai respectul celorlalți; ideea potrivit căreia trebuia să fii harnic, se transmitea din tată în fiu. Tot atunci, bogații cei leneși, au început să fie disprețuiți — 90% din oameni munceau ca să-i întrețină pe cei 10% care nu munceau — concepție care s-a moștenit și ea din tată în fiu. Aceste idei continuă să existe și astăzi, fiind transmise din generație în generație.

Apoi, a venit Era Industrială, și averea care înainte însemna teren agricol, acum însemna deținerea de proprietăți. Situația s-a îmbunătățit și, pe fostele terenuri agricole au început să se construiască fabrici, clădiri, depozite, mine, case pentru muncitori. Deodată, valoarea pământului agricol fertil a scăzut, deoarece acum averea consta în clădirile construite pe aceste terenuri. De fapt, s-a întâmplat un lucru interesant. Brusc, terenul fertil a devenit mai puțin valoros decât terenul stâncos, unde practicarea agriculturii era dificilă. Terenurile stâncoase au început să fie mult mai valoroase, pentru că erau mai ieftine decât cele fertile. În același timp, acest tip de terenuri putea susține clădiri mai înalte, cum sunt zgârie-norii,

sau fabricile, și, de multe ori, adăpostea resurse naturale ca petrolul, fierul, și cuprul, care alimentau Era Industrială. Când s-a făcut trecerea de la o eră la alta, averea netă a multor fermieri a scăzut simțitor; pentru a-și menține nivelul de trai, ei au fost obligați să muncească mai mult și să lucreze mai mult pământ.

Ideea că „Trebuie să mergi la școală ca să îți găsești apoi o slujba" a început să fie promovată în timpul Erei Industriale. În Era Agrară, educația nu era neapărat necesară, dat fiind faptul că meseriile se învățau din tată în fiu; brutarii își învățau copiii să devină brutari, și așa mai departe. Spre sfârșitul acestei ere, ideea de „slujbă", sau de a avea o singură slujbă pentru tot restul vieții, devenise foarte răspândită. Mergeai la scoală, obțineai acea slujbă pentru toată viața, munceai din greu ca să urci în ierarhia unei companii sau a sindicatului, iar când te pensionai, compania și guvernul, urmau să-ți asigure nevoile.

În Era Industrială, și cei care nu se născuseră în rândul nobililor puteau deveni bogați și puternici. Poveștile despre oameni săraci ajunși foarte bogați îi impulsionau pe cei ambițioși. Antreprenorii porneau de la zero și ajungeau miliardari. Când Henry Ford s-a hotărât să treacă la producția în masă a automobilului, a cumpărat un teren stâncos și ieftin, pe care fermierii nu îl doreau, lângă un orășel, Detroit, și astfel s-a născut o industrie. Familia Ford a devenit practic noua nobilime, iar cei care făceau afaceri cu ei, intrau, la rândul lor, în noua clasă a nobililor bogați. Nume noi începeau să devină la fel de prestigioase ca acelea ale regilor și reginelor, nume precum: Rockefeller, Stanford și Carnegie. De multe ori, oamenii îi respectau și îi disprețuiau în aceeași măsură, pentru averea și puterea pe care le dețineau.

În Era Industrială, la fel ca în Era Agrară, numai câțiva oameni controlau cea mai mare parte a bogăției. Regula 90/10 era încă valabilă, însă în rândul celor 10% se putea intra acum nu doar prin naștere, ci și prin ambiție și determinare personală. Regula 90/10 era valabilă pentru simplul fapt că era nevoie de mult efort și coordonare, precum și de bani, forță de muncă și terenuri pentru a construi și controla averile. De exemplu, pentru a pune bazele unei companii de automobile sau a unei companii petroliere sau miniere, este nevoie de un capital mare; sunt necesare sume enorme de bani, mult teren și mulți oameni inteligenți, cu pregătire,

pentru a construi o asemenea companie. Pe lângă toate acestea, de multe ori trebuie să faci față și câtorva ani în care trebuie să îndeplinești o serie de cerințe birocratice — studii de mediu, înțelegeri referitoare la schimb, codul muncii, și altele — pentru a începe o asemenea afacere. În Era Industrială, nivelul de trai al majorității oamenilor a crescut, dar controlul asupra averilor continua să rămână în mâinile câtorva persoane. Regulile s-au schimbat.

Regula 90/10 s-a schimbat

Căderea Zidului Berlinului și dezvoltarea industriei internetului au adus și schimbarea multor reguli. Una dintre cele mai importante reguli care s-a schimbat a fost regula 90/10. Este foarte posibil ca doar 10% din oameni să controleze întotdeauna 90% din bani, însă există o mai mare posibilitate de a accede în grupul celor 10%. Datorită industriei internetului s-a modificat prețul pe care trebuie să-l plătești pentru a te alătura celor 10%. Astăzi, nu mai este nevoie să te fii născut într-o familie regală, așa cum se întâmpla în Era Agrară. Nu mai sunt necesare sume uriașe de bani, terenuri și oameni pentru a putea face parte din cei 10%. Acum, prețul accesului printre cei 10% este o idee, iar ideile sunt gratis.

În Era Informațională, nu este nevoie decât de informații sau idei pentru a deveni foarte bogat. Așadar, este posibil ca indivizi care astăzi nu au o situație financiară bine definită, să se regăsească în anul următor pe lista celor mai bogați oameni din lume. Asemenea persoane îi depășesc de multe ori cu ușurință pe cei care s-au îmbogățit în erele trecute. Studenți care n-au avut niciodată o slujbă ajung miliardari. Elevii de liceu îi vor întrece pe colegii lor, studenți la facultate.

Pe la începutul anilor '90, îmi amintesc că citeam un articol dintr-un ziar, în care se spunea: „Mulți cetățeni ruși s-au plâns că sub regimul comunist le-a fost înăbușită creativitatea. Acum, când regimul comunist s-a încheiat, mulți ruși descoperă că, de fapt, ei nu aveau deloc creativitate." Eu cred că toți avem o idee creatoare strălucită, care ni se pare unică, o idee care ar putea fi transformată într-un activ. Problema rușilor, cu care se confruntă, de asemenea, mulți alți oameni din toată lumea, este că ei nu cunosc ceea ce am învățat eu de la tatăl bogat, și nu înțeleg puterea Triunghiului P-I.

Cred că este foarte important să învățăm pe cât mai mulți cum să fie oameni de afaceri și cum să-și transforme acea idee unică, într-o afacere care să genereze cât mai mulți bani. Dacă vom proceda astfel, prosperitatea fiecăruia va creste, pe măsură ce Era Informațională se va extinde în toată lumea.

Pentru prima oară în istoria omenirii, este posibil ca regula 90/10 să nu se mai aplice. Pentru că nu mai este nevoie să ai bani ca să faci alți bani. Nu mai este nevoie de terenuri întinse sau de resurse naturale ca să devii bogat. Nu mai este nevoie să ai prieteni cu funcții importante ca să devii bogat. Nu mai contează dacă provii dintr-o familie de imigranți, nu contează ce facultate ai urmat, sau cărui sex, rasă sau religie aparții. În zilele noastre, nu este nevoie decât de o idee, și după cum spunea și tatăl bogat, „Banii nu sunt decât o idee". Cu toate acestea, pentru unii oameni cel mai greu lucru este să-și schimbe ideile. Este mult adevăr în zicala: „La bătrânețe nu te mai schimbi." Eu cred că mai corect ar fi: „Nu poți schimba pe cineva care se agață de o idee de demult, indiferent dacă este tânăr sau bătrân."

Astfel, când sunt întrebat: „În ce companie de internet îmi recomandați să investesc?", eu răspund același lucru: „De ce să nu investești în propria ta companie de internet?" Lucrul acesta nu înseamnă că le sugerez celor care îmi pun această întrebare, să-și construiască neapărat o astfel de companie; eu doar îi îndemn să ia în considerare și această idee, de a-și începe propria afacere. De fapt, multe francize și organizații piramidale de marketing sunt acum accesibile pe internet. Atunci când oamenii analizează această idee, de a-și începe propria afacere în cadranul P, ei nu se mai gândesc la munca grea și la limitările fizice, ci la posibilitatea unor averi nelimitate. Nu este nevoie decât de o idee — și chiar ne aflăm în Era Ideilor. Nu le sugerez oamenilor să renunțe la slujba pe care o au și să-și construiască o afacere. Ceea ce vreau într-adevăr să le recomand, este să-și păstreze slujba și să aibă în vedere începerea propriei afaceri, cu jumătate de normă.

Provocarea ideilor învechite

Astăzi, cei care activează pe piața de capital spun deseori: „Vechea economie versus noua economie". Din multe puncte de

vedere, oamenii care au rămas în urmă sunt, de cele mai multe ori, aceia care continuă să adopte vechile idei ale economiei și nu pe cele noi.

Tatăl bogat ne reamintea mereu, mie și fiului său, că banii nu sunt decât o idee. Ne-a avertizat că trebuie să fim întotdeauna atenți, să ne supraveghem ideile și să le punem la îndoială atunci când este cazul. Fiind tânăr și lipsit de experiență, la acea vreme nu am înțeles pe deplin ce voia să spună tatăl bogat. Astăzi, mai în vârstă și mai înțelept, sunt perfect de acord cu această avertizare, de a ne contesta propriile idei. După cum spunea tatăl bogat, „Ceea ce astăzi ți se pare potrivit, mâine s-ar putea să nu mai fie așa."

Am văzut cum Amazon.com, o companie fără profit sau proprietăți imobiliare, s-a dezvoltat mai repede și a devenit mai valoroasă pe piața de capital, decât companii renumite, care vând cu amănuntul, ca Wal-Mart, Sears, J.C. Penny și K-Mart. O companie de internet nouă, care nu are profit, este considerată ca fiind mai valoroasă decât companii create în Era Industrială, cu profituri solide, mulți ani de experiență, o multitudine de proprietăți și mai multe bogății decât monarhii de odinioară. Noua companie de internet, însă, este mai valoroasă tocmai pentru faptul că nu necesită multe proprietăți imobiliare, sume mari de bani sau multă forță de muncă pentru a funcționa. Tocmai acele elemente care făceau ca o companie să fie valoroasă în Era Industrială, îi scad acum, în Era Informațională, valoarea. Deseori, oamenii spun: „Regulile s-au schimbat". De multe ori mă întreb ce le rezervă viitorul acestor vechi companii și investitorilor lor, având în vedere faptul că există din ce în ce mai multe companii de internet care încasează și ele o parte din profituri, vânzând aceleași produse, dar la un preț mai mic. Cu alte cuvinte, deși Amazon.com nu este profitabilă astăzi, începe să influențeze venitul companiilor care au profit. Ce schimbări va produce oare acest lucru în privința siguranței slujbei, a măririlor de salariu, a beneficiilor pe care le au angajații și a loialității investitorilor? Ce se va întâmpla cu valoarea proprietăților imobiliare? Numai timpul ne va spune.

Cred că multe dintre noile companii de internet vor dispărea în timp, iar investitorii vor pierde miliarde de dolari. Vor dispărea deoarece, până la urmă, o afacere nu poate supraviețui fără profit și un flux de numerar pozitiv. În același timp, însă, și companii

specifice Erei Industriale vor înceta să funcționeze, din cauza prețurilor competitive ale acestor vânzători on-line. L-am auzit recent pe un om de afaceri din vechea generație, care se ocupă de vânzarea cu amănuntul, spunând: „Vom face mersul la cumpărături o experiență distractivă." Problema pe care o pune o asemenea abordare este costul ridicat pe care îl implică, iar mulți dintre cumpărători vor veni într-adevăr să beneficieze de această experiență, însă, vor continua să cumpere prin intermediul internetului, datorită prețului mult mai convenabil.

Am o bună prietenă care este de ani de zile agenta mea de voiaj. În ciuda acestui fapt, ea trebuie să mă taxeze pentru servicii și biletele pe care mi acordă, deoarece companiile aeriene nu îi mai plătesc acel comision pentru vânzarea biletelor. A fost, de asemenea, nevoită să-și concedieze o parte din personal și se teme acum că în curând îmi voi cumpăra și eu biletele de avion prin internet, la un preț mai scăzut. În tot acest timp, o persoană care nu este agent de turism și nu își desfășoară activitatea după regulile impuse de industria turismului, a pus bazele unei companii pe internet, Priceline.com. Dintr-odată, ideea de a organiza licitații pentru ocuparea locurilor libere, l-a înscris pe fondatorul Priceline.com, Jay Walker, pe lista celor mai bogați 400 de oameni din lume, a revistei *Forbes*. El a reușit acest lucru în doar câțiva ani. Așadar, el devine extrem de bogat, în timp ce buna mea prietenă trebuie să-și concedieze angajații și să conteze pe clienții fideli să nu o părăsească, căci va munci și mai mult pentru a oferi servicii mai bune. Sunt convins că se va descurca în final, însă afacerea pe care a început-o cu ani în urmă cu scopul de a-și asigura pensia, s-a transformat acum într-o slujbă cu normă întreagă, pentru care nu mai are nicio siguranță că va mai fi valoroasă atunci când se va pensiona.

Lucrurile s-au schimbat

Din moment ce nu mai este nevoie de bani ca să faci alți bani, de ce nu începe toată lumea să pună bazele unei afaceri? De ce nu căutați investitori care să investească în ideile voastre, ca să deveniți cu toții bogați? De cele mai multe ori, răspunsul este unul singur: vă stau în cale ideile învechite.

După cum anunța Merrill Lynch, „Lumea nu are decât 10 ani". Vestea bună este că nu e prea târziu să vă schimbați modul de gândire și să începeți să recuperați terenul pierdut. Dar vestea proastă este că, uneori, cel mai dificil de schimbat sunt tocmai ideile depășite. O parte dintre aceste idei care trebuie contestate, idei transmise de la o generație la alta, sunt următoarele:

1. „Omul trebuie să fie muncitor". În ziua de astăzi, realitatea este că munca fizică este cel mai prost plătită și impozitată cel mai mult. Eu nu spun că nu trebuie să muncești din greu, ci doar că trebuie să-ți revizuiești în mod constant vechile idei, gânduri și să adopți unele noi. Gândiți-vă la ideea de a munci din greu, dar pentru propria voastră afacere cu jumătate de normă!
   Astăzi, trebuie să ne familiarizăm cu toate cele patru cadrane din *Cadranul banilor*, nu doar cu unul. La urma urmei, trăim în Era Informațională, iar conceptul de „o singură slujbă pentru toată viața" este unul depășit.
2. „Bogații sunt leneși." Realitatea este, totuși, alta: cu cât ești mai puțin implicat în munca fizică, cu atât șansele de a deveni foarte bogat cresc. Repet, nu vă sugerez să nu munciți! Vreau doar să subliniez faptul că trebuie să învățăm să facem bani prin forță psihică, nu prin forță fizică. Aceia care câștigă cei mai mulți bani, depun cel mai puțin efort fizic. Acest lucru se întâmplă deoarece ei muncesc pentru un venit pasiv sau provenit dintr-un portofoliu, și nu pentru un venit câștigat prin muncă. Și, după cum știți deja, un investitor adevărat nu face decât să transforme acest venit câștigat din muncă, în venit pasiv sau dintr-un portofoliu.
   Așadar, eu consider că oamenii bogați din ziua de azi nu sunt leneși. Însă banii lor muncesc mai mult decât ei înșiși. Dacă vreți să vă alăturați grupului celor 10%, trebuie să învățați cum să câștigați bani prin puterea minții și nu prin puterea fizică.
3. „Mergi la școală și caută-ți o slujbă!" În Era Industrială, oamenii se pensionau la 65 de ani pentru că erau deja prea epuizați pentru a mai putea ridica o roată sau a monta un motor într-o mașină pe liniile de asamblare. Acum, însă, când tehnologia se dezvoltă atât de rapid, devii practic depășit și gata de pensionare la fiecare 18 luni. Se spune că un student din ziua de azi este deja depășit din punct de vedere tehnic, imediat după absolvirea facultății. Acum, mai mult ca oricând, afirmația tatălui bogat: „Școala este importantă, dar la fel sunt și învățăturile pe care le primești de pe străzi", este și mai relevantă. Noi trăim într-o societate autodidactă, nu într-o societate în care învățăm de la părinții noștri, (ca în Era Agrară) și nici de la școală (ca în Era Industrială). Acum, copiii își învață părinții să folosească un calculator, iar companiile caută să angajeze mai mult tineri cu abilități în tehnologia informației, decât directori între două vârste, absolvenți de facultate.
   Pentru a nu fi depășit, este nevoie de un proces continuu de învățare, atât la școală, cât și pe străzi. Când le vorbesc tinerilor, îi sfătuiesc să gândească precum atleții de performanță, dar și precum profesorii de facultate. Sportivii de performanță știu că sfârșitul carierei lor vine în momentul în care sportivi mai tineri reușesc să-i întreacă. Iar profesorii de facultate știu că, pe măsură ce înaintează în vârstă, devin tot mai valoroși, prin intermediul învățării continue. Ambele perspective sunt la fel de importante astăzi.

Sfaturile tatălui bogat sunt chiar mai adevărate astăzi

Aceia dintre voi care au citit primele noastre două volume, știu probabil cât de greu mi-a fost să-i ascult pe ambii mei tați, cu păreri total diferite despre bani, afaceri și investiții. În 1955, tatăl meu adevărat îmi spunea mereu: „Du-te la școală, ia note bune și găsește-ți o slujbă sigură!" Pe de altă parte, tatăl bogat mă sfătuia: „Vezi-ți de afacerile tale!" Tatăl meu adevărat nu considera investițiile importante deoarece el credea că „Guvernul și compania sunt responsabile de pensia ta și de asigurarea medicală. Planul de pensionare face parte din pachetul de beneficii la care ai dreptul ca angajat." Tatăl bogat îmi spunea: „Vezi-ți de afacerile tale!" Tatăl sărac credea în ideea că trebuie să fii un om harnic, muncitor. El îmi spunea: „Găsește-ți o slujbă și muncește din greu ca să avansezi în ierarhia companiei! Ține minte că oamenii care își schimbă des locul de muncă nu sunt apreciați de companii. Acestea îi răsplătesc doar pe angajații loiali, care au vechime acolo." Tatăl bogat îmi spunea: „Vezi-ți de afacerile tale!"

Tatăl bogat considera că trebuie să-ți pui mereu la îndoială propriile idei. Tatăl meu sărac credea cu tărie că educația era lucrul cel mai valoros și mai important pe care îl deținea. El credea în ideea că există răspunsuri bune și răspunsuri proaste. Tatăl bogat, în schimb, vedea că lumea este într-o continuă schimbare, iar noi trebuie să învățăm lucruri noi tot timpul. Tatăl bogat nu credea în răspunsuri bune și răspunsuri proaste, ci în răspunsuri învechite și răspunsuri inovatoare. El îmi spunea: „Dacă trupul tău îmbătrânește, nu înseamnă că și psihicul tău trebuie să îmbătrânească. Dacă vrei să fii mereu tânăr, trebuie să adopți idei noi. Oamenii îmbătrânesc sau devin depășiți pentru că se agață de răspunsurile corecte, care sunt de fapt răspunsuri învechite."

Iată câteva exemple de răspunsuri corecte care acum sunt învechite:

1. Pot oamenii să zboare? Răspunsul corect înainte de anul 1900 era „Nu". Astăzi oamenii zboară peste tot în lume, chiar și în spațiu.
2. Pământul este plat? În anul 1492, răspunsul corect era „Da". Când Columb a navigat către Lumea Nouă, acest răspuns a devenit depășit.
3. Terenurile sunt elementul de bază pentru constituirea averii? Răspunsul corect pentru perioada dinaintea Erei Industriale este „Da". Astăzi, în schimb, răspunsul este un „Nu" categoric. Este nevoie de o singură idee și de cunoștințe specifice cadranelor P și I pentru ca acea idee să devină realitate. De îndată ce poți dovedi că știi ce vrei să faci, vei vedea că există o mulțime de investitori gata să-ți ofere banii de care ai nevoie!
4. Este nevoie de bani ca să faci bani? Aceasta este întrebarea care mi se pune cel mai des. Răspunsul este „Nu". În opinia mea, a fost întotdeauna „Nu". Răspunsul meu a fost mereu același: „Nu ai nevoie de bani ca să câștigi alți bani." Ca să câștigi bani, dar și ca să-i păstrezi, ai nevoie de informații. În zilele noastre, a devenit mult mai evident faptul că nu trebuie să ai bani sau să muncești din greu pentru a obține o mulțime de bani.

Nu știu ce ne rezervă ziua de mâine; nimeni nu poate ști. De aceea, sfatul tatălui bogat de a-ți revizui permanent ideile, a fost unul dintre cele mai importante lucruri pe care mi le-a transmis.

Astăzi, văd cum mulți dintre prietenii mei rămân în urmă din punct de vedere profesional dar și financiar, doar pentru că nu reușesc să-și schimbe vechile idei. De multe ori, ideile lor nu sunt altceva decât răspunsuri corecte, dar foarte vechi, preluate din generație în generație, de la o eră economică la alta. Unii elevi de liceu nu intenționează să aibă o slujbă vreodată. Ei au de gând să ignore ideea specifică Erei Industriale, de a avea o slujbă sigură, și vor în schimb să devină miliardari, liberi din punct de vedere financiar. De aceea le sugerez oamenilor să se gândească să-și înființeze propria companie de internet — fie pe cont propriu, fie prin intermediul unei francize sau a unei companii piramidale de marketing — în loc să investească în compania altcuiva. Modul de gândire specific zilelor noastre este foarte diferit de cel din trecut și poate pune la îndoială anumite idei învechite. Tocmai aceste idei fac dificil procesul schimbării modului de gândire.

Ideile nu trebuie să fie noi, trebuie doar să fie mai bune

Nu uitați că, odată ce ajungeți să stăpâniți regulile Triunghiului P-I, veți putea să transformați practic orice într-un activ! Când sunt întrebat care a fost prima mea investiție de succes, eu răspund simplu: „Afacerea mea cu reviste de benzi desenate." Pe scurt, am luat revistele de benzi desenate care urmau să fie aruncate și le-am transformat în active, utilizând principiile Triunghiului P-I. Starbucks a făcut același lucru cu o ceașcă de cafea. Prin urmare, nu este neapărat nevoie ca ideile să fie noi și originale, ci trebuie să fie mai bune. Acest lucru este valabil dintotdeauna. Altfel spus, un lucru nu trebuie să aparțină tehnologiei de ultimă generație pentru a fi mai bun. De fapt, multe dintre lucrurile pe care acum le consideram obișnuite, au fost până ieri tehnologie de ultimă oră.

Mulți oameni își petrec întreaga viață copiind ideile altora în loc să vină cu propriile lor idei. Am două cunoștințe care și-au făcut un obicei din asta. Deși câștigă o mulțime de bani, există un preț pe care ei îl plătesc pentru că se folosesc de ideile altora fără

permisiunea lor. Prețul pe care îl plătesc, deși câștigă mulți bani, este respectul pierdut din partea celor care știu că ideile respective sunt furate. Am fost și eu asociat, în trecut, cu două asemenea persoane, iar motivul pentru care am renunțat la asocierea cu acestea a fost tocmai faptul că obișnuiau să preia ideile altora, pretinzând apoi că le aparțin.

După cum spunea tatăl bogat: „Există o diferență foarte mică între a copia și a fura. Dacă ești o persoană creativă, trebuie să fii foarte atent la hoții de idei. Sunt la fel de periculoși ca și hoții care fură din case." Având în vedere că există mai mulți oameni care fură decât cei care creează, este din ce în ce mai importantă prezența în echipa de specialiști, a unui avocat specializat în problemele de proprietate intelectuală, care să îți protejeze ideile.

Una dintre cele mai importante schimbări tehnologice din istoria lumii occidentale s-a petrecut în timpul Cruciadelor, când soldații creștini au descoperit sistemul de numere hinduso-arab. Acest sistem, denumit hinduso-arab pentru că arabii l-au descoperit în timpul invaziei lor în India, l-a înlocuit pe cel roman. Puțini oameni apreciază cu adevărat schimbarea pe care a produs-o în viețile noastre acest nou sistem de numere. Sistemul hinduso-arab le-a permis oamenilor să navigheze mult mai departe pe mare, cu o mai mare acuratețe; arhitectura a devenit astfel mai îndrăzneață; calcularea timpului mai precisă; mintea umană a devenit mai ascuțită, oamenii au putut gândi mai precis, mai abstract și mai critic. A fost o schimbare majoră, cu un efect uriaș asupra vieților noastre.

Sistemul de numere hinduso-arab nu a fost o idee nouă; a fost doar o idee mai bună — iar pe deasupra, a fost ideea altcuiva. Mulți dintre cei mai de succes oameni de afaceri, nu sunt neapărat oameni care au idei creatoare; cei mai mulți nu fac decât să copieze ideile altora și să le transforme în milioane sau chiar miliarde de dolari. Creatorii de modă îi urmăresc pe tineri pentru a vedea ce poartă, pentru ca mai apoi să producă în masă haine care se încadrează în acel stil. Bill Gates nu a inventat sistemul de operare care l-a făcut cel mai bogat om din lume. El a cumpărat pur și simplu sistemul de la programatorii de calculatoare care l-au inventat, și apoi a acordat licență pentru acest produs companiei IBM. Restul poveștii este

deja binecunoscut. Compania Amazon.com a transpus pe internet ideea lui Sam Walton, fondatorul companiei Wal-Mart; Jeff Bezos, s-a îmbogățit mult mai repede decât Sam Walton. Cu alte cuvinte, cine spune că trebuie să ai idei creatoare ca să ajungi bogat? Nu trebuie decât să cunoști foarte bine Triunghiul P-I și să știi să preiei o idee pe care să o transformi în bani.

Călcând pe urmele părinților tăi

Tom Peters, autorul cărții *În căutarea excelenței*, a afirmat de nenumărate ori că „Nu mai există siguranța oferită de o slujbă". Și totuși, mulți oameni continuă să le spună copiilor: „Mergi la școală pentru ca să-ți găsești o slujbă sigură!" Mulți oameni se luptă cu probleme financiare tocmai pentru că au aceeași mentalitate despre bani ca părinții lor. În loc să creeze active care să cumpere alte active, cei mai mulți dintre părinții noștri au muncit din greu pentru bani, cu care, au cumpărat apoi pasive, despre care credeau că sunt active. Din acest motiv, mulți merg la școală și își doresc o slujbă bună, pentru că asta au făcut și părinții lor sau așa i-au sfătuit să procedeze. Mulți au probleme financiare sau trăiesc de pe un salariu pe altul pentru că așa au făcut și părinții lor. În cadrul cursurilor de investiții pe care le predau, un exercițiu foarte important este acela în care le cer studenților să compare ceea ce fac ei astăzi cu ceea ce făceau părinții lor sau ceea ce au fost sfătuiți să facă. De cele mai multe ori, studenții își dau seama că, de fapt, le calcă pe urme părinților sau le urmează sfaturile. În acest moment, ei sunt capabili să pună la îndoială aceste idei învechite după care își conduc viața.

Dacă o persoană vrea cu adevărat să se schimbe, cel mai bine ar fi să adopte idei noi. Tatăl bogat îmi spunea mereu: „Dacă vrei să devii bogat mai repede, caută idei mai bune decât cele pe care le-ai urmat până acum." De aceea, până în ziua de astăzi, am continuat să citesc biografiile oamenilor de afaceri bogați, să ascult înregistrări în care își povestesc viața, să le ascult ideile. După cum spunea tatăl bogat: „Ideile nu trebuie să fie noi; trebuie doar să fie mai bune — iar un om bogat caută mereu idei mai bune. Cei săraci își apără deseori cu încăpățânare ideile învechite sau le critică pe cele noi."

Numai paranoicii supraviețuiesc

Andy Grove, președintele companiei Intel, și-a intitulat cartea *Numai paranoicii supraviețuiesc*. A preluat acest titlu de la doctorul Joseph A. Schumpeter, fost ministru de finanțe în Austria și profesor la Harvard Business School. Doctorul Schumpeter și-a expus această idee, „numai paranoicii supraviețuiesc", în cartea sa intitulată *Capitalismul, socialismul și democrația* (Dr. Schumpeter este părintele analizei moderne a dezvoltării și schimbării economiei — dinamica economiei, așa cum lordul Keynes este părintele analizei economiei statice — statica economică). Dr. Schumpeter este autorul ideii potrivit căreia capitalismul este o forță distructivă creatoare; un ciclu continuu în care ceea ce este vechi, ineficient, este distrus și înlocuit cu bunuri și servicii noi, mai eficiente. Dr. Schumpeter considera că acele guverne care permit existența capitalismului, care distruge afacerile ineficiente, slabe, vor supraviețui și se vor dezvolta. Guvernele care, însă, încearcă să protejeze afacerile mai puțin eficiente, vor rămâne mult în urmă.

Tatăl bogat era de acord cu ideile Dr. Schumpeter, de aceea era capitalist. Ne-a sfătuit mereu, pe Mike și pe mine, să ne punem ideile la îndoială, căci dacă nu o facem noi înșine, o va face altcineva. Astăzi, oamenii care își mențin ideile învechite sunt aceia care rămân în urmă cel mai rapid, chiar dacă lumea nu are decât puțin peste 10 ani. Lumea în care trăim acum îmi amintește de cântecul *The Times They Are A'Changin'* (Timpurile se schimbă). Un vers din acest cântec spune: „Trebuie să începi să înoți, ori, altfel, te vei scufunda ca o piatră". Deși a fost scris acum 40 de ani, acest cântec reflectă din ce în ce mai mult și următorii 40 de ani care vor veni. Altfel spus, dacă azi ești bogat sau sărac, asta nu înseamnă că așa vei rămâne și în viitorul apropiat.

Succesul avut în trecut nu înseamnă nimic

În viitorul apropiat, cei care nu vor risca, vor ajunge în cele din urmă să eșueze. Tatăl meu sărac vedea eșecul ca pe un substantiv, în timp ce tatăl bogat îl privea ca pe un verb, această diferență urmând să aibă un mare impact de-a lungul unei vieți. În cartea sa *Limitele viitorului*, Joel Barker spune: „Când se modifică o

paradigmă, toata lumea trebuie să o ia de la început. Succesul avut în trecut nu mai înseamnă nimic." În această lume, în care schimbările sunt rapide și permanente, paradigmele se vor schimba și ele din ce în ce mai repede, iar succesele pe care le-ai avut cândva, s-ar putea să nu mai însemne nimic. Cu alte cuvinte, deși astăzi lucrezi pentru o companie prestigioasă, acest lucru nu înseamnă că și mâine ea va mai fi aceeași companie prestigioasă. Din acest motiv și-a ales Grove drept titlu pentru cartea sa, sintagma „numai paranoicii supraviețuiesc".

Chiar și beneficiile oferite angajaților încep să se schimbe. Era Informațională a schimbat nu numai regulile privind planurile de pensionare, iar trecerea de la planurile beneficiilor pentru pensionari la planurile de contribuție pentru pensie, a afectat și o parte din salariați.

Recent, un prieten care lucrează pentru o companie aeriană, mi-a spus: „Altădată era ușor să zbori gratuit cu avionul, acesta fiind unul din beneficiile angajaților unei companii aeriene. Acum, însă, îmi este din ce în ce mai greu să-mi folosesc acest drept, care-mi place foarte mult, pentru că zborurile sunt mereu pline, locurile rămase libere fiind scoase la licitație pe internet."

Povestea a doi texani

Am auzit cu toții de Ross Perot și Michael Dell. Amândoi sunt texani și și-au câștigat averea în economia Erei Informaționale. Cu toate acestea, recent, un articol dintr-o revistă financiară afirma că averea lui Perot a scăzut substanțial, în timp ce averea lui Dell continuă să crească rapid. Așadar, care este cauza acestui lucru? Nu este vorba despre domeniul de activitate, dat fiind faptul că amândoi fac parte din aceeași industrie, a informaticii. Vă las să trageți singuri concluziile.

Regulile s-au schimbat

Acum, la finalul cărții, vă voi prezenta câteva idei referitoare la schimbările cu care ne confruntăm astăzi, schimbări produse de căderea Zidului Berlinului și de dezvoltarea internetului. În cartea sa *Lexus și măslinul*, ziaristul pe probleme de afaceri externe de la

New York Times, Thomas L. Friedman, descrie câteva schimbări apărute în Era Informaționale, față de Era Industrială. Iată câteva dintre acestea:

1. Războiul Rece — Formula lui Einstein $E=mc^2$
   Globalizarea — Legea lui Moore

   În timpul Războiului Rece, teoria relativității a lui Einstein, $E=mc^2$, era dominantă. În 1945, când Statele Unite au lansat bomba atomică în Japonia, America a devenit cea mai mare putere economică a lumii, preluând de la Anglia și supremația militară. În perioada anilor '80, toată lumea a crezut că economia Japoniei o va întrece pe cea a Statelor Unite, bursa de valori japoneză cunoscând o dezvoltare surprinzătoare. Perioada de dominație economică a Japoniei a fost de scurtă durată, însă, deoarece Statele Unite au reușit să se redefinească. Acest lucru s-a întâmplat odată cu trecerea de la teoria lui Einstein la Legea lui Moore, care spune că puterea microcipului se va dubla la fiecare 18 luni. Astăzi, America este cea mai mare forță a lumii pentru că domină atât din punct de vedere al tehnologiei, cât și al tehnicii militare.
   Dacă America ar fi căutat să dețină numai supremația asupra tehnicii militare, ar fi putut ajunge o națiune falită, cum s-a întâmplat cu fosta Uniune Sovietică.
   Când a fost dărâmat Zidul Berlinului, în 1989, piețele de capital ale Americii au păsit imediat în Era Informațională. Această libertate de schimbare rapidă reprezintă puterea financiară a unei societăți capitaliste libere. Japonia și Anglia nu pot face această trecere atât de repede, deoarece ambele încă mai păstrează multe legături cu perioada sistemului feudal — cunoscut și sub numele de monarhie, o instituție specifică Erei Agrare. În mod inconștient, aceste doua țări așteaptă să fie conduse de către monarhul lor. Cu alte cuvinte, inovația este, de multe ori, împiedicată de tradiție. Această idee este valabilă atât pentru simplii indivizi, cât și pentru națiuni. După cum spunea tatăl bogat, „Ideile învechite stau în calea ideilor noi." Nu vreau să spun că este bine să uităm cu totul de vechile tradiții, ci doar că trebuie să dezvoltăm ideile vechi sau să adoptăm idei noi.

2. Războiul Rece — Greutatea rachetelor
   Globalizarea — Viteza modemurilor

   După ce Zidul Berlinului a căzut, formula lui Einstein $E=mc^2$ a fost înlocuită cu Legea lui Moore. Puterea, la nivel mondial, nu mai stătea acum în greutatea rachetelor nucleare, ci în viteza modemurilor. Vestea bună este că un modem rapid costă cu mult mai puțin decât rachetele; viteza este acum mult mai importantă decât greutatea.

3. Războiul Rece — Două puteri mondiale
   Globalizarea — Nici o țară nu mai este cea mai puternică

   În timpul Războiului Rece, existau două superputeri: Statele Unite și Uniunea Sovietică. Astăzi, internetul a făcut ca ideea unei lumi fără granițe, cu o economie globală, să devină realitate.

În ziua de azi, acea turmă electronică, adică miile de manageri care controlează uriașe sume de bani, are puterea de a influența politica mondială chiar mai mult decât politicienii. Spre exemplu, dacă turma electronică nu apreciază modul în care o țară își conduce afacerile financiare, își va îndrepta banii către altă destinație foarte rapid. Asta s-a întâmplat în Malaiezia, Thailanda, Indonezia și Coreea de Sud acum câțiva ani. Același lucru s-ar putea întâmpla în orice țară. Nu politicienii dețin puterea astăzi, cum era cazul în Era Industrială. În Era Informațională, de cele mai multe ori, afacerile unei țări sunt dictate de puterea banilor electronici la nivel global.

Bill Gates a trecut granița Statelor Unite în Canada. Când vameșul l-a întrebat dacă are ceva de valoare de declarat, el a scos un teanc de dischete, prinse cu elastice de cauciuc. „Acestea valorează cel puțin 50 de miliarde de dolari", a spus el vameșului. Vameșul a ridicat din umeri crezându-l nebun, și l-a lăsat pe cel mai bogat om din lume să treacă granița fără să plătească vreo taxă. Ideea este că teancul acela de dischete, prinse cu elastice de cauciuc, valora într-adevăr cel puțin 50 de miliarde de dolari. Respectivele dischete conțineau prototipul sistemului de operare al Microsoft, Windows 95.

Astăzi, indivizii foarte bogați, precum Gates, au mai mulți bani și mai multă influență asupra omenirii decât majoritatea marilor

națiuni. Această putere uriașă a fost motivul pentru care guvernul Statelor Unite, cel mai puternic guvern din lume, l-a adus pe Gates în fața tribunalului pentru practicarea unui monopol ilegal. Când a început procesul, un prieten mi-a spus: „Lucrul cel mai înspăimântător este că Gates își permite să angajeze avocați mai buni decât poate însuși guvernul SUA." Asta se întâmplă deoarece guvernul american este o instituție specifică Erei Industriale, în timp ce Gates este rezultatul Erei Informaționale.

În aceeași ordine de idei, George Soros a scris în cartea sa *Criza capitalismului global* că nu puține corporații dețin mai mulți bani și mai multă putere decât multe dintre națiunile occidentale. Asta înseamnă că există corporații care ar putea pune în pericol economia unei întregi națiuni doar pentru beneficiul câtorva acționari. Iată câtă putere dețin unele corporații!

În următorii ani vom asista la multe schimbări, atât bune, cât și rele. Capitalismul se va dezvolta până la capacitatea sa maximă. Afacerile vechi, depășite, vor fi desființate. Va crește concurența, dar și nevoia de cooperare (vor avea loc mari fuziuni, cum a fost cea a AOL cu Time Warner). Observați că tendința este ca tinerele companii să le cumpere pe cele vechi. Toate aceste schimbări au loc deoarece tehnologia a fost eliberată asemenea duhului din lampă, iar informația și tehnologia sunt destul de ieftine încât aproape oricine și le poate permite.

Vestea cea bună

Vestea cea bună este că, pentru prima oară, regula 90/10 nu se mai aplică. Acest fapt face posibil ca din ce în ce mai mulți oameni să aibă acces în acea lume a averii nelimitate, avere care are ca punct de pornire informația, iar informația este infinită, nelimitată, spre deosebire de terenuri și resursele naturale care constituiau averea în erele trecute. Vestea proastă este că oamenii care continuă să fie devotați ideilor învechite, pot fi foarte afectați de schimbările care se petrec astăzi, dar și de cele care urmează în viitor.

Dacă tatăl bogat ar mai trăi, ar spune probabil: „Această nebunie provocată în jurul internetului seamănă foarte bine cu Goana după aur din 1850, în California. Singura diferență este că nu trebuie să-ți părăsești locuința ca să participi la ea, așa că, de ce să nu ici și tu

parte la această nebunie?" Și probabil ar mai spune că: „Pe durata oricărei perioade de creștere economică, există doar trei genuri de oameni: cei care se implică în desfășurarea evenimentelor, cei care privesc desfășurarea evenimentelor, și cei care întreabă: « Ce s-a întâmplat » ?"

Deși am început prin a afirma că teoria relativității a lui Einstein este o idee depășită, populară în timpul Războiului Rece, eu îl consider pe Einstein un adevărat vizionar. El a remarcat un fapt care este chiar mai valabil astăzi: „Imaginația este mai importantă decât cunoașterea".

Vestea cu adevărat bună este că, pentru prima oară în istorie, internetul oferă oamenilor posibilitatea de a vedea și cealaltă față a monedei, dacă sunt pregătiți să accepte această idee.

Faptul că mi-am propus să-mi transform ideile în active, a fost una dintre cele mai importante provocări pe care mi le-am asumat. Deși nu am avut succes mereu, cu fiecare nouă încercare mi-am perfecționat abilitățile și astfel am reușit să văd o lume a posibilităților, pe care puțini o văd vreodată. Așadar, vestea cea bună este că internetul ne facilitează accesul într-o lume a abundenței, lume care, timp de secole, a aparținut unui număr restrâns de oameni. Internetul înseamnă că, acum, tot mai mulți oameni își pot transforma ideile în active care cumpără la rândul lor alte active, îndeplinindu-și astfel visele.

Abia am început

Karen și Richard Carpenter aveau un cântec grozav, intitulat: *We've Only Just Begun* (Noi abia am început). Aceia dintre voi care se consideră prea bătrâni ca să o mai ia de la capăt, trebuie să-și amintească mereu că și Colonelul Sanders a făcut acest lucru, la 66 de ani. Avantajul nostru, însă, spre deosebire de colonel, este că trăim în Era Informațională, când contează cât de tânăr ești mental, nu fizic. La urma urmei, Merrill Lynch afirma: „Lumea nu are decât 10 ani."

Cea mai importantă investiție

Faptul că citiți această carte înseamnă că faceți o investiție importantă, indiferent dacă sunteți sau nu de acord cu ea,

indiferent dacă ați înțeles-o sau nu, și indiferent dacă veți folosi vreodată sau nu informațiile pe care le oferă această carte. Într-o lume aflată în permanentă schimbare, cea mai importantă investiție pe care o puteți face este investiția în procesul continuu de învățare și de căutare a unor noi idei. Așadar, căutați în continuare, puneți-vă mereu vechile idei la îndoială!

Una dintre ideile principale ale acestei cărți este că voi sunteți cei care au puterea de a crea o lume a lipsurilor financiare, dar și o lume a abundenței banilor. Pentru a crea o lume a abundenței este nevoie, însă, de o anumită creativitate, de cunoașterea aprofundată a domeniului financiar și al afacerilor, trebuie să căutați oportunități și nu siguranță, trebuie să fiți cooperanți mai mult decât competitivi. Tatăl bogat m-a ajutat sa-mi modelez modul de gândire, spunând: „Poți să trăiești într-o lume în care nu ai destui bani, sau într-o lume a abundenței banilor. Alegerea îți aparține."

Un cuvânt de încheiere

Sfatul tatălui bogat către investitorul de nivel mediu, așa cum am arătat la începutul cărții, era: „Nu rămâne la nivel mediu" Indiferent dacă investiți pentru siguranța financiară, pentru confort financiar sau ca să vă îmbogățiți, trebuie să aveți un plan pentru fiecare dintre niveluri. În Era Informațională, o eră cu schimbări mai rapide, cu mai puține garanții, dar și cu mai multe ocazii, educația voastră financiară și cunoștințele în domeniul investițiilor, sunt vitale. De aceea, sfatul tatălui bogat de a „Nu rămâne la nivel mediu!" este la fel de important și astăzi.

Cuprins

Mulțumiri 5
Sfatul unui tată cu privire la procesul investițional 8
Introducere 9

Etapa întâi
Ești pregătit psihic pentru a deveni investitor?

Capitolul 1: În ce ar trebui să investesc? 25
Capitolul 2: Construirea fundației unei averi 41
Capitolul 3: Alegerea 49
Capitolul 4: Cum este lumea pe care o vezi? 52
Capitolul 5: De ce e complicat să investești? 58
Capitolul 6: Investițiile sunt un plan, nu un produs sau o procedură 66
Capitolul 7: Plănuiești să fii bogat sau plănuiești să fii sărac? 72
Capitolul 8: Poți să devii bogat automat... dacă ai un plan bun și-l respecți până la capăt 79
Capitolul 9: Cum găsești planul potrivit? 88
Capitolul 10: Hotărăște acum ce vrei să te faci când o să fii mare! 94
Capitolul 11: Fiecare plan are prețul său 101
Capitolul 12: De ce investițiile nu sunt riscante? 109
Capitolul 13: Din ce tabără vrei să faci parte? 114
Capitolul 14: Regulile de bază ale investițiilor 123
Capitolul 15: Redu riscul prin cunoștințe financiare! ... 140

Capitolul 16: Teorie financiară simplificată 158
Capitolul 17: Magia greșelilor 179
Capitolul 18: Ce preț trebuie să plătești pentru a deveni bogat? 189
Capitolul 19: Ghicitoarea „90/10" 200

Etapa a doua
Ce tip de investitor vrei să devii?

Capitolul 20: Cum să găsești răspunsul la ghicitoarea 90/10? 215
Capitolul 21: Categoriile de investitori în viziunea tatălui bogat 219
Capitolul 22: Investitorul acreditat 227
Capitolul 23: Investitorul calificat 232
Capitolul 24: Investitorul sofisticat 249
Capitolul 25: Investitorul intern 262
Capitolul 26: Investitorul suprem 269
Capitolul 27: Cum să te îmbogățești într-un timp foarte scurt 272
Capitolul 28: Îmbogățește-te fără a renunța la slujba ta! 283
Capitolul 29: Spiritul antreprenorial 288

Etapa a treia
Cum construiești o afacere de succes?

Capitolul 30: De ce să începi o afacere? 295
Capitolul 31: Triunghiul P-I 299
Capitolul 32: Managementul fluxului de numerar 317
Capitolul 33: Managementul comunicării 322
Capitolul 34: Managementul sistemelor 331
Capitolul 35: Managementul juridic 338
Capitolul 36: Managementul produsului 343

Etapa a patra
Cine este investitorul sofisticat?

Capitolul 37: Cum gândește un investitor sofisticat 353
Capitolul 38: Analizarea investițiilor 369
Capitolul 39: Investitorul suprem 381
Capitolul 40: Ești următorul miliardar? 405
Capitolul 41: De ce ajung la faliment oamenii bogați? 429

Etapa a cincea
Cum să dăruiești altora din banii tăi?

Capitolul 42: Ești pregătit să dăruiești și altora o parte din banii tăi? 445
În concluzie
De ce nu mai este nevoie să ai bani ca să faci bani 455